

2 ANS POUR DEVENIR
LIBRE
FINANCIÈREMENT
AVEC L'IMMOBILIER

**La méthode à suivre pas à pas
pour vivre de ses revenus locatifs.**

Florent FOUQUE
"Le Colocationneur"



VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

2 ans pour devenir libre financièrement avec l'immobilier

Florent FOUQUE

Auteur-éditeur :

Flow Corporation
Suite 204
Grand Baie Business Quarter
Chemin Vingt Pieds
30529 Mauritius
Company N° 148531 - C1/GBL

Crédit Photo Couverture :

Flow Corporation

Crédit Couverture/illustrations du livre :
Florent FOUQUE

© 2017

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon, aux termes des articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

À propos de l'auteur

Je suis Florent FOUQUE, Le Colocationneur !

Colocationneur, cela veut dire quoi ? Cela signifie que je collectionne les appartements en colocation pour en tirer de confortables revenus passifs tout en me constituant un patrimoine. Entre 2014 et 2015, j'ai fait l'acquisition de 5 appartements qui me rapportent chacun en moyenne un revenu brut mensuel de 600 €. Avec mes seuls appartements en colocation, je gagne donc 3 000 € de revenu brut par mois sans avoir à bouger le petit doigt.

Étant devenu totalement libre financièrement grâce à l'immobilier en 2016, j'ai décidé de partir vivre avec ma famille à l'île Maurice. Nous y sommes installés depuis février 2017.

Voici une photo de mon nouveau bureau...

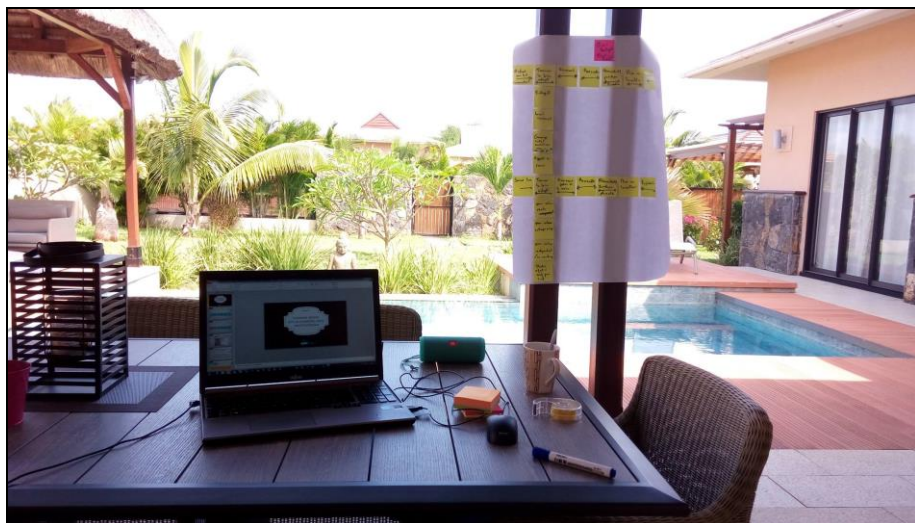


Photo prise de la table qui me sert de bureau de travail à l'île Maurice

Mais, si ma situation peut vous sembler idéale aujourd'hui, il n'en a pas toujours été ainsi...

Les 12 premières années de ma vie active, j'ai travaillé comme cadre dans la grande distribution... Et à cette époque, j'étais loin d'être le plus heureux. Comme la majorité des gens, je devais me lever tous les matins pour me rendre au travail... Finalement, je ne pouvais vraiment profiter de la vie que 2 jours par semaine. Quand arrivait le dimanche soir, j'avais déjà l'angoisse de retourner au travail le lundi matin...

Selon une étude de la SOFRES, il y a 63% des gens qui vont au travail par contrainte, par routine ou pour la sécurité que cela leur apporte. Il n'y a que 32% des travailleurs français qui vivent leur travail comme un plaisir ou une fierté...

Quand j'étais employé, j'étais dans cette majorité écrasante de ceux qui vont au travail par nécessité... Je n'en pouvais plus de consacrer 5 jours sur 7 à travailler pour quelqu'un d'autre.

J'ai également pu constater, quand j'étais salarié, que la crise était souvent une bonne raison pour les entreprises de réduire leurs

effectifs. Au final, je me suis rendu compte que la sécurité de l'emploi n'existait plus vraiment.

Enfin, quand on voit aujourd'hui qu'il y a déjà des retards dans le versement des retraites à certains endroits... Il est plus que certains que les actifs d'aujourd'hui n'auront jamais de retraite... Ou alors, elle sera tellement ridicule, qu'elle ne permettra à personne de survivre.

Alors, quand j'ai fait le bilan de la souffrance que cela représentait pour moi d'aller travailler et les perspectives que cela m'offrait, j'ai fait le choix de créer mon entreprise pour prendre mon avenir en main.

Je me suis donc mis à mon compte. C'est alors que j'ai pu prendre conscience d'un autre problème, c'était que si je n'avais plus de patron sur mon dos, je devais travailler 7 jours sur 7 la première année pour que cette entreprise se développe comme il faut.

J'ai réussi à relever le challenge, mais si c'était à refaire, avec ce que je connais aujourd'hui sur l'investissement immobilier, croyez-moi que je m'y prendrais d'une tout autre façon !

Plutôt que de créer une entreprise, j'aurais profité du confort du salariat pour investir dans 4 ou 5 appartements en l'espace de quelques mois. Et ensuite seulement, je me serais mis à mon compte pour développer tranquillement une activité qui me plaisait !

À l'âge de 31 ans, j'étais donc devenu mon propre patron et j'ai travaillé d'arrache-pied pour développer mon entreprise. À cette époque, j'étais auteur consultant formateur. Je travaillais notamment sur la conception de supports pédagogiques pour de grands groupes comme Lafarge, SNCF, EDF. C'était passionnant, mais c'était un travail très exigeant qui nécessitait beaucoup de déplacements sur Paris.

C'est à l'âge de 33 ans que j'ai réalisé que même si j'étais heureux d'avoir créé cette entreprise florissante, au final je passais plus de

temps à travailler qu'à profiter de la vie et de ma famille... Bref, je n'étais pas libre financièrement !

C'est à ce moment-là que j'ai commencé à me former sur la liberté financière et que j'ai décidé de me lancer dans l'investissement immobilier.

J'ai donc investi dans un 1er appartement. Le succès de cette 1ère acquisition m'a même valu de passer à la TV sur France 5 pour témoigner sur les 18 000 € que j'avais réussi à négocier sur l'achat de ce bien.



Extrait de mon passage TV dans l'émission "La Quotidienne" sur France 5

Après ce 1er succès, j'ai acheté 4 autres appartements dans les mois qui ont suivi.

Cela me faisait donc 5 appartements exploités en colocation et qui me rapportent aujourd'hui plus de 3.000 € de revenus bruts par mois.

Par la suite, j'ai augmenté mes revenus locatifs en me diversifiant sur la location courte durée et en exploitant les appartements d'autres propriétaires.

Actuellement, je suis propriétaire d'une douzaine de biens immobiliers et j'exploite une quinzaine d'appartements d'autres investisseurs, ce qui me fait un revenu mensuel net de plus de 10.000€ / mois sans n'avoir plus rien à gérer, car tout est entièrement délégué.

En voyant ma nouvelle situation, j'ai beaucoup d'amis qui sont venus me voir pour me demander des conseils afin d'investir dans l'immobilier et générer des revenus passifs.

J'ai également été amené à intervenir, à plusieurs reprises, dans des séminaires pour témoigner sur mes divers investissements et les importants revenus qu'ils me génèrent. Et à chaque fois, j'étais assailli de questions.



Photo prise lors de mon séminaire du 5 mars 2017 à Paris

C'est donc en voyant l'intérêt de mon entourage pour investir dans l'immobilier et devenir libre financièrement que j'ai décidé de partager mon expérience sur l'investissement immobilier.

Je suis donc particulièrement heureux aujourd'hui de vous partager l'expérience que j'ai engrangée pendant ces 4 années sur l'investissement locatif !

Introduction

Des livres sur l'investissement immobilier il y en a des dizaines... Le plus souvent ils sont très théoriques et se perdent dans des détails inutiles. Parfois on peut tomber sur un livre où l'auteur présente son parcours et son retour d'expérience et dans ce cas on manque bien souvent de méthode pour passer soi-même à l'action.

Le challenge que je vous propose de relever avec ce livre c'est de vous partager une méthode pour devenir libre financièrement avec l'immobilier en l'espace de 2 ans seulement.

Cette méthode repose sur ma propre expérience et elle reste valable, quelle que soit votre situation financière aujourd'hui.

Mais la liberté financière, c'est quoi au juste ?

Il y a différents niveaux de dépendance à l'argent... Quand vous travaillez dans une entreprise, vous êtes dépendant de ce travail pour gagner de l'argent. C'est valable, quel que soit votre niveau de revenu. Un patron d'une entreprise du CAC 40 qui est rémunéré 20.000 € par mois n'est pas libre financièrement. Il a certes un beau salaire, mais du jour au lendemain il peut tout perdre s'il est évincé de son poste. Par ailleurs le plus souvent ces personnes travaillent plus de 70 heures par semaine et sacrifient donc toute leur vie pour leur

travail. Bref, le montant du salaire n'a rien à voir avec la liberté financière.

Quand vous êtes votre propre patron et que vous travaillez pour vos clients, là, vous devenez indépendant financièrement. C'est-à-dire que vous ne dépendez plus de quelqu'un d'autre pour toucher votre salaire, vous dépendez de votre propre performance et de votre capacité à trouver des clients pour acheter vos services ou vos produits. Quand j'ai viré mon patron pour créer mon entreprise, je suis devenu à ce moment-là indépendant financièrement. Mais, le problème, c'est qu'il faut toujours travailler chaque mois pour gagner de l'argent. Si on s'arrête de travailler, c'est terminé, l'argent ne rentre plus. Donc travailler pour propre son compte c'est mieux que travailler pour un patron, car l'on y gagne en indépendance. Mais pour autant, ça ne permet pas de devenir libre financièrement.

Nous accédons à la liberté financière quand nous passons d'un système où il faut travailler pour gagner de l'argent à un système où ce sont nos actifs qui travaillent et nous rapportent de l'argent, c'est ce qu'on appelle « les revenus passifs ». Or, il faut que l'argent généré chaque mois par nos actifs soit supérieur à l'argent dont nous avons besoin chaque mois pour couvrir les dépenses du quotidien (loyers, nourriture, loisirs, frais divers...).

Si vous avez besoin de 3.000€ / mois pour vivre, alors vous devez mettre en place des systèmes qui génèrent au moins 3000 € de revenu passif chaque mois.

Avec ce que je viens de vous expliquer, vous aurez compris qu'il y a 2 leviers pour accéder à la liberté financière. D'un côté vous pouvez réduire vos dépenses pour rendre la liberté financière plus accessible, de l'autre, vous pouvez augmenter vos revenus passifs.

Le levier de la réduction des dépenses est le plus simple et le plus rapide à actionner, alors autant en profiter !

Cela peut paraître une évidence, mais c'est souvent un levier sous exploité. Ce qu'il faut comprendre, c'est qu'au début il est plus facile de réduire de 500 € ses dépenses mensuelles que de faire un investissement qui rapporte chaque mois 500 € net d'impôt.

Il y a des règles simples à adopter pour réduire les dépenses.

Pour commencer, il faut BANNIR les dépenses récurrentes dont on peut se passer.

Cela commence par les crédits contractés pour acheter des passifs.

Un passif c'est un objet qui coûte de l'argent et qui n'en rapporte pas. Une voiture est le passif par excellence, car bien souvent on achète un modèle pour se faire plaisir et épater son entourage, mais au final une voiture achetée à crédit 15 000 € ne nous emmènera pas plus loin qu'une voiture d'occasion à 3 000 €. De mon côté j'ai roulé avec une Alfa Romeo 156 durant 7 ans. Je l'avais achetée 3 500 € alors qu'elle avait 165.000 Km. J'ai dû l'emmener au garage 1 fois par an pour faire en moyenne 500 € de réparation et c'est tout ! En 7 ans cette voiture m'a coûté 7 000 €. Pendant le même temps, je voyais la plupart de mes amis acheter des voitures récentes à crédit. Quand je suis arrivé à l'île Maurice, je me suis directement acheté une voiture d'occasion alors qu'on me conseillait de prendre une voiture en leasing pour être tranquille. NON, jamais je n'achèterai une voiture en leasing sous prétexte d'être tranquille. Cette tranquillité-là coûte beaucoup trop cher à mon goût !

Donc si vous avez une voiture à crédit, revendez-la et achetez une voiture d'occasion. Vous allez ainsi alléger drastiquement vos dépenses.

La voiture est un beau passif, mais il y en a plein d'autres : Le matériel Hi-Fi, les TV écrans plats, les consoles de jeux, le mobilier... Si vous devez faire ce genre de dépense, mettez de côté de l'argent et ensuite achetez. Mais n'achetez pas à crédit, c'est indolore certes, mais chaque crédit vous éloigne de la liberté financière.

Vous pouvez également supprimer les offres par abonnements comme Canal+, Netflix, Spotify... Rien ne vous empêchera de vous abonner de nouveau à ses services quand vous en aurez les moyens. Mais tant que vous n'êtes pas libre financièrement ces dépenses vous ralentissent dans votre quête de liberté.

Vous pouvez aussi réduire les restaurants et les sorties si ça représente un budget conséquent pour vous.

À ce stade, vous devez vous dire que si vous lisez ce livre c'est pour devenir plus riche et non pas pour vous priver comme un pauvre ! Je vous comprends. Sachez que vous restez libre de réduire vos dépenses. Je souhaite juste vous alerter sur le fait que les passifs, les crédits et les dépenses inutiles sont des poids qui vont vous ralentir dans votre quête de la liberté financière. Vous restez donc libre de garder quelques poids avec vous, simplement la route sera plus longue et plus difficile.

Pourquoi ?

Eh bien, quand vous allez voir votre banquier pour lui demander de vous financer un projet immobilier, il va regarder comment vous gérez votre argent ; s'il voit que vous êtes dépensier et que vous finissez tous les mois à 0, voire à découvert, de son point de vue, ça ne fera pas très sérieux.

Un autre point, c'est que lorsqu'on a tendance à dépenser de l'argent dans des choses inutiles, ça va souvent de pair avec « peu ou pas d'épargne ». Et si les passifs peuvent vous ralentir sur votre chemin, l'épargne elle joue plutôt le rôle de booster !

Je ne vais pas m'attarder davantage sur la réduction des dépenses. Je vous ai dit l'essentiel à ce sujet. Evitez les crédits et les passifs, vous ne vous en porterez que mieux !

Par ailleurs si je me limite à vous parler de cet aspect uniquement dans l'introduction c'est que réduire les dépenses est un levier limité

dans le sens où vous ne pourrez pas descendre au-delà de vos dépenses incompressibles (loyers, nourriture...). Sauf à vivre d'amour et d'eau fraîche en haut d'une montagne, mais ce n'est pas le sujet de ce livre !

Là où je vais passer plus de temps, c'est sur les stratégies qui vont vous permettre de développer des revenus passifs. Et vous verrez que contrairement aux dépenses qui deviennent vite incompressibles, il n'y a pas de limites à la génération de revenus passifs avec l'immobilier. « Even the sky isn't the limit » comme j'aime à le dire... « Même le ciel n'est pas une limite ! ». La seule limite, c'est votre connaissance dans les stratégies immobilière et votre capacité à passer à l'action !

Votre plan d'action suite à la lecture de cette introduction :

- Identifiez et réduisez vos dépenses inutiles,
 - Remboursez autant que possible tous les crédits consommation qui ont servi à acheter un passif,
 - Mettez fin aux contrats de leasing et aux abonnements inutiles,
 - Faites le nécessaire pour obtenir un historique de relevé de compte bancaire irréprochable sur une durée minimum de 3 mois (3 mois sans découvert, et idéalement avec 10% des revenus placés en début de mois sur un livret d'épargne).
-
- **Action nécessaire :** Définissez le revenu nécessaire pour couvrir vos dépenses mensuelles et ainsi devenir libre financièrement,

PARTIE 1

LA MÉTHODE

Chapitre 1

Les erreurs à éviter quand on investit dans l'immobilier

Je viens de l'expliquer en introduction, les crédits à la consommation pour financer des passifs (la nuance à son importance, car le crédit à la consommation n'est pas mauvais en lui-même, il peut même être bénéfique si vous l'utilisez pour acheter un actif) sont de vrais boulets quand on veut investir, car ils plombent le taux d'endettement et ça n'est pas un gage de gestion sérieuse vis-à-vis du banquier.

Mais il y a des erreurs plus importantes qui peuvent vous pénaliser plus lourdement encore.

La 1^{ère} erreur c'est de commencer par acheter sa résidence principale !

Si vous posez la question à un comptable, celui-ci vous répondra qu'une résidence principale est un actif. Mais, parler le langage des comptables ne va pas vous aider à devenir libre financièrement.

Dans le champ lexical de la liberté financière, la résidence principale est classée dans les passifs. Donc, si vous avez acheté votre résidence principale, sachez que vous avez acheté un passif !

Pourquoi ? Simplement du fait qu'une résidence principale ça coûte de l'argent chaque mois (mensualités de crédit si elle n'est pas totalement remboursée, frais de maintenance - il y a toujours des travaux à faire dans une maison - et l'écart des frais d'entretien qui sont plus importants que pour un investissement locatif, car le fait que ce soit notre petit « chez-nous » nous amène à faire les choses au mieux et non pas au moins cher). Et donc si ça coûte de l'argent, c'est un passif.

En plus d'être un passif qui coûte de l'argent chaque mois, acheter sa résidence principale entraîne d'autres inconvénients :

- Acheter pour soi implique une décision qui relève davantage de l'émotionnel que du rationnel (contrairement à un investissement qui ne relève que du rationnel),

- Acheter sous le coup de l'émotion, conduit le plus souvent à ménager le vendeur pour obtenir le bien (contrairement à un investissement où la rentabilité sera privilégiée, quitte à ne pas aller au bout de la négociation),

- Pour un niveau de confort identique à une location il faudra prévoir un budget mensuel de 50 à 100% plus élevé (l'échéance du crédit étant bien supérieure à un loyer),

- Un autre inconvénient important c'est qu'un crédit immobilier sur sa résidence principale plombe très fortement son taux d'endettement et pour de longues années. Et ça, ça peut poser problème pour investir dans des actifs qui rapportent de l'argent.

- Le dernier point qui est pour moi le plus important c'est qu'acheter sa résidence principale génère un énorme manque à gagner par

rapport à ce que pourrait rapporter un investissement à haut rendement.

Laissez-moi vous donner un exemple pour bien toucher du doigt l'importance de ce manque à gagner. Je vis actuellement dans une villa au nord de l'île Maurice, à Cap Malheureux plus précisément. Cette Villa (si vous faites une recherche sur Villa Natureva vous devriez pouvoir en trouver une à vendre) est affichée au prix de 590.000 € (hors frais de notaire et du BOI – qui se charge des dossiers d'investissements pour les expatriés) :

Natureva revente villa RES - Cap Malheureux - Ile Maurice

20. novembre 2015

A photograph of a modern villa with a swimming pool and a garden. The villa has a light-colored exterior and large windows. The pool is surrounded by a paved area and there are some plants and a small structure in the background.

REVENTE VILLA RES NATUREVA ILE MAURICE

Située à CAP MALHEUREUX, villa de 164 m2 habitable avec une superficie construite de 307 m2.

Vous souhaitez votre permis de résidence de suite, cette villa de 3 chambres à 400 m de la mer est faite pour vous ...

Prix FAI 590 000 € hors taxe BOI et notaire.

[lire la suite...](#)

Extrait de l'annonce de mise en vente d'une Villa de la résidence où je vis

Avec ma maîtrise de l'investissement immobilier avec ce budget 590.000 € je pourrais aisément générer un revenu de 7.000 € / mois en plus du remboursement du crédit de 3 150 €/mois sur 20 ans.

Il se trouve que pour vivre dans cette maison je paie un loyer de 1875€/mois. Et cela inclus la femme de ménage qui passe une fois 4h par semaine, le pisciniste qui passe une fois par semaine, les jardiniers qui passent 2 fois par semaine, l'entreprise de traitement antimoustiques qui passe 1 fois par mois et la surveillance 24h/24 de la résidence par un gardien.

Vous comprenez donc que si une banque est prête à m'octroyer un prêt de 600.000 €, je préfère de loin l'investir dans un bien qui me rapporte 7.000 € par mois (en plus du remboursement du crédit) et payer 1875€ de loyer pour vivre dans une super villa plutôt que d'avoir à sortir 3150 € de ma poche pendant 20 ans pour vivre dans la même villa.

Donc si je devais acheter cette villa je perdrais 7.000 € – 1.875 € (le revenu en plus du remboursement du crédit) + 3.150 € (qui serait l'effort d'épargne que je devrais fournir) = 8.275 € / mois.

Sincèrement, pour 8.275 €/mois, je préférerais, DE LOIN, vivre dans la maison de quelqu'un d'autre !!! D'ailleurs c'est ce que je fais !

Donc commencer par acheter sa résidence principale est une erreur qui va vous bloquer pour avancer sur le chemin de la liberté financière. Si vous avez déjà fait cette erreur, vous avez plusieurs options :

- soit, vous la revendez pour rembourser le crédit et revenir à une situation financière plus confortable (en prenant une location qui vous coûte au moins 30% moins cher que votre précédente mensualité de crédit),

- soit, vous renégociez votre crédit pour faire baisser la mensualité d'au moins 30%,

- soit, vous transformez votre passif en actif en faisant le nécessaire pour toucher des revenus locatifs supérieurs au coût du crédit (avec les stratégies que je vous présenterai plus tard),

- soit, attendez la fin du crédit pour retrouver un taux d'endettement qui vous permettra d'emprunter de nouveau.

Dans le meilleur des cas, vos revenus seront assez importants pour couvrir l'endettement de votre résidence principale et vous permettre d'emprunter en plus pour un investissement locatif.

La 2^{ème} erreur c'est d'investir dans un programme de défiscalisation type Pinel, Duflot, De Robien...!

J'ai identifié 7 occasions de perdre de l'argent sur un programme de défiscalisation !

1^{ère} occasion de perdre de l'argent : c'est au moment de l'achat de votre appartement !

Ce qu'il faut bien comprendre, c'est que le plus gros gain sur un investissement immobilier se fait à l'achat. Pourquoi ? Parce qu'à l'achat on a la possibilité de trouver des biens qui sont en dessous du prix du marché. Si vous trouvez un bien qui est 20% en dessous du prix du marché, vous êtes quasiment sûr de faire une plus-value à la revente, car y a peu de chance que le prix du marché chute de 20%. Mais ça, c'est valable si vous investissez dans l'ancien.

Quand vous signez sur un programme de défiscalisation, vous êtes 2 fois perdant. Pour commencer, vous êtes perdant, car vous achetez un appartement neuf et donc vous subissez immédiatement une décote à l'achat. C'est le même principe pour une voiture, si vous l'achetez neuve et que vous la revendez avec ne serait-ce que 1000 km au compteur, vous allez perdre au moins 20% de sa valeur.

Mais, il y a plus sournois que ça. Il faut savoir que les promoteurs profitent des programmes de défiscalisation pour augmenter de 10 à 20% le prix des appartements qu'ils vendent. Et donc, vous n'achetez pas un appartement au prix du marché, mais plus cher que le prix du marché. Pourquoi les promoteurs font-ils ça ? Parce qu'ils savent qu'il y a un effet d'aubaine et que les clients sont aveuglés par la promesse de réduction d'impôts dont tous les médias parlent.

Dès l'instant où vous signez pour un appartement en défiscalisation, vous savez que vous avez déjà perdu de l'argent.

Maintenant, passons à la 2^{ème} occasion de perdre de l'argent.

Sachez que vous allez perdre de l'argent tout au long de la durée de remboursement du crédit. Or, vous allez en perdre bien plus que ce que vous allez récupérer d'impôt.

Quand vous signez l'achat de votre appartement, vous pensez surtout au moment où vous allez toucher des loyers, et vous avez raison. Faisons une simulation pour bien comprendre.

Imaginons que vous achetiez un appartement de 150.000 €. Sur 15 ans, vous vous retrouvez avec une mensualité à rembourser de 1 000€ / mois. Dans le meilleur des cas, vous allez toucher 500 € de loyer. À la fin de l'année, vous allez obtenir une réduction d'impôt de 3.000 €, soit 250 € / mois. Donc, 1.000 € - 500 € - 250 €, cela fait que vous allez devoir sortir de votre poche 250 € / mois. Les vendeurs de programmes de défiscalisation appellent ça l'effort d'épargne. C'est une jolie formule pour vous faire oublier que c'est de l'argent qui va sortir de votre poche tous les mois sur toute la durée de votre investissement.

Mais attention, ces 250 € c'est du brut ! À cela vont s'ajouter : les charges de copropriété, les frais d'agence, le coût de votre assurance de propriétaire non occupant, le coût de votre assurance sur les loyers impayés. Bref, plein de frais dont bizarrement personne ne vous parle avant de signer l'achat de l'appartement.

Alors, vous vous dites peut-être « mais c'est normal de faire un effort d'épargne quand on investit dans l'immobilier, sinon il faut avoir un gros apport ! » Eh bien non, il est tout à fait possible d'investir et d'empocher chaque mois de l'argent en plus du remboursement du crédit. Sur les 11 biens immobiliers que j'ai achetés, il n'y en a pas 1 seul qui nécessite un effort d'épargne de ma part... Tous me rapportent plus que ce qu'ils me coûtent chaque mois.

Mais revenons à nos moutons.

Donc vous perdez de l'argent à l'achat et ensuite vous en perdez tous les mois sur toute la durée de l'investissement. Et, ce n'est pas fini ! Passons à la 3ème occasion de perdre de l'argent.

Il faut savoir que quand vous êtes propriétaire d'un appartement en défiscalisation, vous ne contrôlez absolument rien. Vous n'avez pas la main sur les loyers, car ils sont plafonnés par le dispositif. Vous n'avez pas la main sur votre bien, car le plus souvent il est à l'autre bout de la France. Alors, comme vous ne contrôlez rien, le plus grand risque que vous avez c'est de tomber sur un mauvais payeur. C'est arrivé à l'un de mes amis. Pendant 3 ans il n'a pas touché un seul loyer. Il s'est retourné contre l'agence qui avait visiblement mal fait son travail et il a fini par récupérer son argent, mais pendant 3 ans, il a dû sortir l'argent de sa poche, faire l'avance des frais d'avocat et y dépenser beaucoup d'énergie. J'ai un autre ami qui a également investi dans ce type de programme et lui me partageait que tous les mois il devait relancer le locataire pour toucher son loyer. Bref, c'est loin d'être un investissement tranquille. Avec un programme de défiscalisation, comme les loyers sont plafonnés, naturellement vous attirez des personnes en situations difficiles qui n'ont pas toujours les moyens de payer leur loyer et donc le risque d'impayé est beaucoup plus important.

Cela fait maintenant quelques minutes que je vous parle des occasions de perdre de l'argent, cependant, dans votre tête vous devez vous dire : « peut-être, mais quand même on gagne la réduction d'impôt !!! »

Alors, parlons-en de la réduction d'impôt !

Si l'on reprend mon exemple sur un investissement de 150.000 €, on a vu que vous pouviez obtenir 3.000 € de réduction par an pendant 9 ans, ce qui fait une réduction d'impôt totale de 27.000 €.

Eh bien, laissez-moi vous dire qu'une fois de plus vous avez là une 4ème occasion de perdre de l'argent !

Si au lieu d'investir 150.000 € dans un appartement en défiscalisation, vous investissiez dans un appartement ancien que vous achèteriez 100.000 € avec 50.000 € de travaux, eh bien, vous pourriez déduire les 50.000 € de vos revenus, ce qui générerait une baisse d'impôt conséquente en fonction de votre taux d'imposition. Sur une tranche d'imposition de 45% cela représenterait 22.500 €, soit l'équivalent d'un programme de défiscalisation à 4.500 € près. Donc, si vous achetez dans l'ancien vous avez la possibilité d'obtenir également une réduction fiscale, comme on vous le promet sur un programme neuf, mais avec toutes les autres contraintes en moins.

Passons maintenant à la 5ème raison de perdre de l'argent. Restons pour cela sur la promesse de réduction d'impôt.

Lorsqu'on vous dit que vous allez récupérer de l'argent par la réduction d'impôt, ça n'est pas totalement vrai, car vous ne récupérez par vraiment l'argent. Ce qu'il se passe concrètement, c'est que cette réduction d'impôt se transforme en effort d'épargne. Ce n'est donc pas une somme qui va dans votre poche, c'est un transfert du capital vers la valeur de votre appartement. Or, tant que vous n'avez pas vendu votre appartement, vous ne savez pas si cet effort d'épargne est rentable ou pas, car vous ne savez pas à l'avance combien vous allez revendre votre bien. Si vous vendez votre appartement moins cher que le prix d'achat, eh bien, l'effort d'épargne aura été perdu dans la perte à la revente et les intérêts du crédit.

Il est totalement faux de dire qu'on récupère en impôt, l'effort d'épargne que l'on produit, car, au moment où l'on fait l'effort d'épargne on ne sait pas si on récupèrera tout le capital investi.

Nous venons de parler du risque de perdre de l'argent à la revente. C'est justement la 6ème occasion de perdre de l'argent sur un programme de défiscalisation.

Ce qu'il vous faut savoir, c'est que la grande majorité des investisseurs en défiscalisation attendent avec impatience d'arriver au terme de l'engagement fiscal pour revendre leur appartement et

stopper l'effort d'épargne qui leur coûte chaque mois de l'argent. Et comme les appartements ont tous été vendus en même temps, eh bien tous les propriétaires se retrouvent à vendre leur appartement au même moment. La conséquence est facile à deviner, d'un seul coup l'offre est très supérieure à la demande et donc les propriétaires sont obligés de baisser leur prix pour récupérer leur capital, c'est ce qui entraîne le plus souvent des moins-values importantes à la revente quand on a la chance de revendre malgré la concurrence.

Passons maintenant à la 7ème occasion de perdre de l'argent en signant un programme de défiscalisation.

Nous l'avons vu, les investissements dans les programmes de défiscalisation sont très peu rentables, c'est pourquoi, indirectement en contractant un crédit pour investir dans ce type de bien vous allez plomber votre capacité d'emprunt, ce qui risque de vous bloquer pour faire d'autres investissements qui eux pourraient être rentables. En signant ce genre d'acquisition, vous vous privez de l'effet de levier du prêt bancaire.

La 3ème erreur c'est d'investir dans l'immobilier sans se former

Vous allez penser que je prêche pour ma paroisse (et vous aurez raison), mais voici quelque chose qu'il faut bien comprendre : lorsqu'on investit dans l'immobilier, les sommes d'argent sont tellement importantes qu'une petite erreur peut coûter plusieurs milliers d'euros, voire même, plusieurs dizaines de milliers d'euros.

À l'inverse, une petite astuce, ou une bonne stratégie peuvent vous rapporter beaucoup d'argent !

Imaginez 2 personnes qui achètent un même appartement à 100.000€.

D'un côté, un débutant décide de se lancer seul dans l'aventure et d'apprendre sur le tas. Au moment de faire sa demande de crédit, la banque refuse de lui payer les frais de notaire. De ce fait, il doit sortir

7.000 € de sa poche, et, à la fin de l'année, il se retrouve avec 3.000€ d'impôt supplémentaire à payer sur ses revenus locatifs.

À l'inverse, un autre investisseur en herbe décide lui de se former, ce qui lui permet de trouver une astuce pour faire financer les frais de notaire par la banque et optimiser sa fiscalité pour ne pas payer d'impôt.

Comme vous pouvez le constater, sur ces 2 petits détails, le 1er investisseur a perdu 10.000 € par rapport à l'autre investisseur aguerri. Alors, je vous laisse imaginer ce vous pourriez perdre sur l'ensemble des étapes à passer dans l'investissement d'un bien !

Votre plan d'action suite à la lecture de ce chapitre :

- Si vous n'avez pas encore acheté votre résidence principale ou un programme de défiscalisation, renoncez-y jusqu'à devenir totalement libre financièrement,
- Si vous avez un crédit en cours sur votre résidence principale et/ou un programme de défiscalisation, faites au mieux pour le revendre ou en alléger les mensualités au maximum (en renégociant le prêt sur une durée plus longue par exemple).
- **Action nécessaire :** Inscrivez-vous à une formation solide pour être sûr de bien faire ce qu'il faut à toutes les étapes d'un investissement. Investir dans une formation sera certainement l'investissement le plus rentable que vous ferez sur toute votre vie d'investisseur immobilier. Avant de vous inscrire dans une formation, assurez-vous que la stratégie qui y est présentée correspond à votre situation. Nous verrons plus tard quelle est la stratégie la plus adaptée à votre situation.

Chapitre 2

Combien faut-il investir pour devenir libre financièrement

Attention je vais aborder dans ce chapitre un des aspects les plus rébarbatifs d'un investissement immobilier : « les indicateurs de performance ». Je vais rester sur les notions les plus faciles et les plus importantes. Si vous ne comprenez pas tout du 1^{er} coup, ne vous inquiétez pas, je vous donnerai des calculs très simples pour savoir si votre projet d'investissement est rentable ou non.

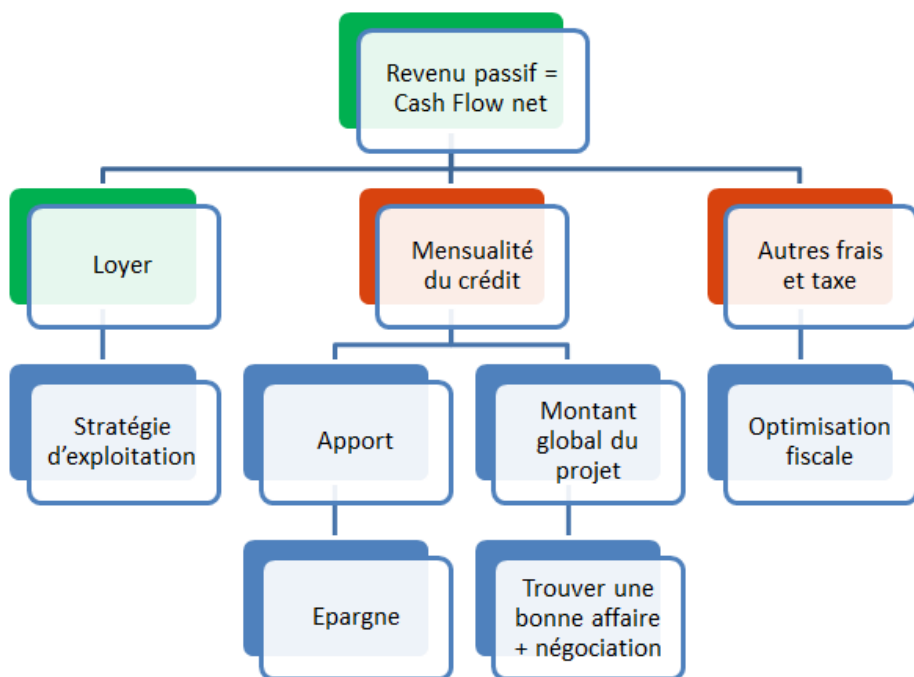
Dans l'introduction, nous avons vu que pour devenir libre financièrement avec l'immobilier, vous deviez obtenir des revenus passifs qui vous permettent de couvrir vos dépenses du quotidien.

Le niveau de revenu que vous allez générer avec l'immobilier, c'est ce qu'on appelle le cash-flow. Le cash-flow c'est la différence entre ce que vous rapporte l'investissement et ce qu'il vous coûte.

- Prenons un exemple simple : si vous touchez 1.000 € de loyer et que vous payez 500 € de crédit (pour le remboursement de

l'appartement), cela vous fait un cash-flow brut positif de 500€. À ce montant brut, il faudra déduire certains frais (par exemple les frais d'agence si vous sous-traitez la gestion de vos appartements) et les impôts (sur le revenu + taxe foncière).

- Le cash-flow net positif va donc dépendre de 3 facteurs :
- Votre capacité à générer d'importants revenus locatifs (en utilisant des stratégies locatives à très haut rendement)
- Votre capacité à réduire le montant de votre mensualité (en achetant à un prix très bas et/ou en faisant un apport)
- Votre capacité à optimiser la fiscalité de vos investissements (et plus largement la réduction des frais cachés)



Le cash-flow est le seul indicateur qui doit influencer dans votre décision d'investir ou pas dans un projet immobilier !

Alors pourquoi parle-t-on souvent du taux de rentabilité ?

Le taux de rentabilité n'est pas un indicateur opérationnel qui va vous permettre de savoir concrètement combien un projet immobilier va vous rapporter. En revanche le taux de rentabilité permet de comparer la performance de 2 supports d'investissement différents.

Voici à titre d'illustration quelques exemples de rentabilités en fonction du support d'investissement utilisé.

Placements financiers			Investissements immobiliers			
Livret A	Assur. Vie	Actions CAC40	Loc. en nue	Stratégie coup de coeur	Colocation	Loc. courte durée
0,75 %	~2,5%	3.6%	De 2,5 à 5 %	De 6 à 10 %	De 9 à 20%	> à 20%
Plafond 22950€	Plafond illim.	(Rend. moyen depuis 2009)				

Pour information, le taux de rentabilité est égal à la somme des loyers perçus sur une année, divisée par le montant global de l'investissement. Si on touche 1.000 € de loyer par mois (hors charges) sur un appartement qui nous a coûté 150.000 € (travaux, frais de notaire et mobilier inclus), alors cet investissement génère $1000 \times 12 / 150000 = 8\%$ de rentabilité (avant impôt).

Si l'on parle aussi souvent du taux de rentabilité, c'est qu'il est très fortement corrélé au cash-flow. D'autant plus quand l'investissement est 100% financé par le levier du prêt bancaire, ce qui est recherché par la majorité des investisseurs. Dans ce cas, l'indicateur du taux de rentabilité est pratique, car il est beaucoup plus simple et rapide à calculer de tête que le cash-flow.

Et de fait, cela nous permet d'évaluer très rapidement si un investissement est rentable ou pas, c'est-à-dire s'il va générer du cash-

flow ou pas. Par exemple, personnellement je n'investis jamais dans un bien qui va générer moins de 12% de rentabilité et je déconseille d'investir dans un bien qui génère moins de 10% de rentabilité.

Pourquoi devez-vous absolument obtenir plus de 10% de rentabilité sur vos investissements immobiliers ?

Si vous empruntez 100.000 € sur 20 ans, vous aurez environ 600 € de mensualité de crédit à rembourser.

Si vous récupérez 600 € de loyer pour couvrir la mensualité de votre crédit, vous obtenez un revenu locatif annuel de 7.200 €. 7.200€ / 100.000 €, cela vous fait un taux de rentabilité brut de 7,2%.

Comme vous pouvez le constater, avec un taux de rentabilité brut de 7,2% vos loyers couvrent tout juste le remboursement de votre prêt, mais à côté il y a des frais et des impôts. Ce qui veut dire qu'à 7% de rentabilité vous ne gagnerez pas d'argent.

Certes, vous avez un petit patrimoine qui se développe pour un effort d'épargne très faible, mais cela ne vous permet pas d'augmenter vos revenus.

Maintenant si vous obtenez 10% de rentabilité sur le même investissement, dans ce cas, cela vous fait un revenu locatif annuel de 10.000 €, soit 830 € par mois.

Avec les 600 € de mensualité de crédit à rembourser, cela fait un cash-flow positif de 230 €/mois.

À partir de 10% de rentabilité, on peut donc dire que l'immobilier nous permet d'augmenter nos revenus en plus de l'autofinancement de notre patrimoine.

Or, au-dessus de ces 10%, chaque point de rentabilité supplémentaire vous permet d'augmenter vos revenus passifs de plusieurs centaines d'euros.

En résumé, en dessous de 7% de rentabilité, vous devez faire un effort d'épargne pour investir.

À partir de 7% de rentabilité, vous commencez à acquérir un patrimoine qui s'autofinance. Au-delà de 10% de rentabilité, en plus de s'autofinancer, votre patrimoine permet d'augmenter vos revenus.

C'est pour cette raison que personnellement, en dessous de 12% de rentabilité, je ne préfère pas investir.

Ne croyez pas qu'il soit si difficile de dépasser les 12% de rentabilité, car sur certains de mes investissements je suis monté à plus de 40% de rentabilité !!! Nous aurons l'occasion d'y revenir.

Comme nous venons de le voir, le cash-flow dépend directement du taux de rentabilité de l'investissement (dans le cas d'un investissement 100% financé par la banque. Toutefois, il dépend aussi du montant global du projet, car, si vous générez 10% de rentabilité sur un investissement de 200.000 €, cela signifie que vous allez obtenir 2 X plus de cash-flow qu'un investissement de 100.000 € qui dégage la même rentabilité.

Nous en arrivons donc à la question de savoir « combien vous devez investir pour devenir libre financièrement ? » si on reste sur l'hypothèse que 100% des projets sont financés par le prêt bancaire (si vous faites de l'apport les revenus seront supérieurs pour un taux de rentabilité équivalent).

Comme le cash-flow généré dépend du taux de rentabilité et du montant à investir, voici un tableau récapitulatif de la rentabilité à obtenir et du montant d'investissement à réaliser pour obtenir le revenu qui correspond à votre liberté financière.

Renta\Revenu mensuel	1.000€	2.000€	3.000€	5.000€	10.000€
12%	600.000€	1.200.000€	1.800.000€	3.000.000€	6.000.000€
14%	300.000€	600.000€	900.000€	1.500.000€	3.000.000€
16%	200.000€	400.000€	600.000€	1.000.000€	2.000.000€
18%	150.000€	300.000€	450.000€	750.000€	1.500.000€
20%	120.000€	240.000€	360.000€	600.000€	1.200.000€
22%	100.000€	200.000€	300.000€	500.000€	1.000.000€
24%	85.714€	171.428€	257.142€	428.571€	857.142€

Avec tout ce que nous avons vu dans ce chapitre, vous savez maintenant quel montant vous devez investir dans l'immobilier et quelle rentabilité obtenir pour devenir libre financièrement.

Imaginons que vous ayez chaque mois 2.000 € de dépenses incompressibles et que vous souhaitiez générer 3.000 € de revenus avec l'immobilier pour vivre tranquillement, vous savez qu'il vous faudra investir 1.800.000 € si vous restez sur un investissement locatif à 12% et que si vous obtenez 20% de rentabilité il ne vous faudra plus que 360.000 € à obtenir du banquier, ce qui semble plus facile d'accès.

Ça, c'est la théorie ! Dans la pratique, nous verrons qu'il est risqué et compliqué d'obtenir 20% de rentabilité dès le 1^{er} investissement. Il est en effet plus judicieux de commencer à investir dans un bien qui génère 12% de rentabilité et d'augmenter le cash-flow au fil des

investissements en affinant sa méthode pour générer de plus en plus de revenus tout en diminuant de plus en plus les coûts.

Votre plan d'action suite à la lecture de ce chapitre :

- Si vous êtes locataire, amusez-vous à calculer la rentabilité de l'appartement (ou la maison) dans lequel vous habitez ? Et le cash-flow que dégagerait le propriétaire s'il devait emprunter sur 20 ans ce bien. (Attention, ne soyez pas étonné si vous tombez en dessous de 7% de rentabilité avec un cash-flow négatif, car il y a peu de chance que votre propriétaire soit un investisseur chevronné)
- Si vous êtes propriétaire, évaluez la rentabilité et le cash-flow de votre bien par rapport au loyer que vous pourriez demander si vous le mettiez en location. Là aussi attention, vous risquez d'être déçu par votre investissement. Mais je vous l'ai déjà dit, c'est une mauvaise idée que de commencer sa vie d'investisseur en achetant sa résidence principale.

- **Action nécessaire :** Identifiez quelle tranche de rentabilité vous allez devoir obtenir en fonction du revenu nécessaire, pour devenir libre financièrement, et le montant que vous imaginez que la banque vous prêtera facilement sur 3-4 investissements.

Par exemple si vous êtes à 2.000 € net/mois, vous pouvez imaginer emprunter facilement 4 X 100.000 € sur 2 ans. Avec cela, vous pouvez donc déterminer qu'il vous faut 16% de rentabilité moyenne pour obtenir les mêmes 2.000 € avec 400.000 € d'investissement.

Chapitre 3

Adopter la meilleure stratégie en fonction de sa situation de départ

Annoncer qu'une seule stratégie d'investissement immobilier serait valable pour tout le monde, ça n'aurait pas de sens. Je vous propose donc de balayer les différents cas de figure pour que vous puissiez identifier quelle est la stratégie la plus adaptée à votre situation.

On peut classer tous les profils d'investisseurs sur une matrice à 2 axes : Capacité d'emprunt / Épargne.

La capacité d'emprunt c'est votre capacité à obtenir facilement un financement de la banque.

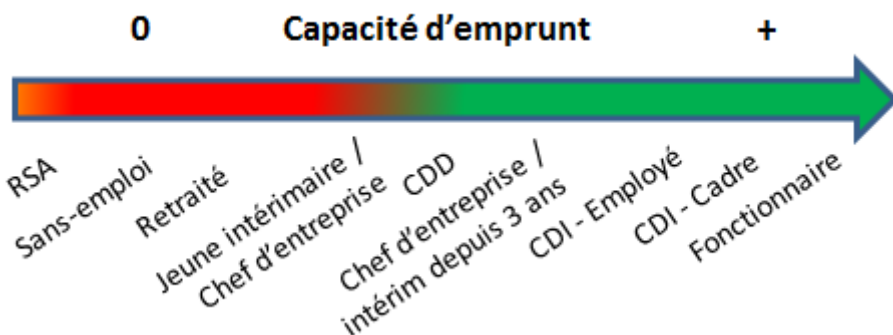
La banque utilise plusieurs critères pour décider si elle va vous financer votre projet. Il y a les critères liés au projet, mais il y a surtout les critères liés à votre propre situation financière.

Ce qu'il faut bien comprendre c'est que les banques n'aiment pas le risque. La raison en est simple, elles investissent sur vous pour ne gagner que 2% d'intérêt ! 2% d'intérêt c'est très peu, ça explique donc

que pour gagner si peu elles ne veulent pas prendre le moindre risque.

Ce qui veut dire que plus vous aurez un profil sans risque, plus votre capacité d'emprunt, sera importante.

Pour évaluer le risque, la banque va étudier votre situation professionnelle. Par ordre de préférence elle privilégiera les fonctionnaires, les cadres, les employés, les rentiers, les entrepreneurs et les intérimaires avec des revenus stables depuis au moins 3 ans. En revanche, elle verra d'un plus mauvais œil les personnes sans emplois, les personnes qui bénéficient d'une petite retraite, les personnes au RSA.



Une fois qu'elle aura évalué la stabilité de vos revenus, elle va étudier vos rentrées d'argent. En dessous de 2.000 € de revenu net par mois, elle va se limiter à étudier votre taux d'endettement. Pour cela, elle va prendre en compte votre loyer et vos crédits en cours. Le montant total de ces dépenses ne devra pas excéder les 35% de vos revenus.

En revanche si vous avez un revenu supérieur à 2.000 €/mois, au-delà du taux d'endettement la banque va surtout s'intéresser à votre « reste à vivre », c'est-à-dire le montant (en valeur absolue) qu'il vous reste pour vivre une fois que vous avez payé votre loyer et vos crédits.

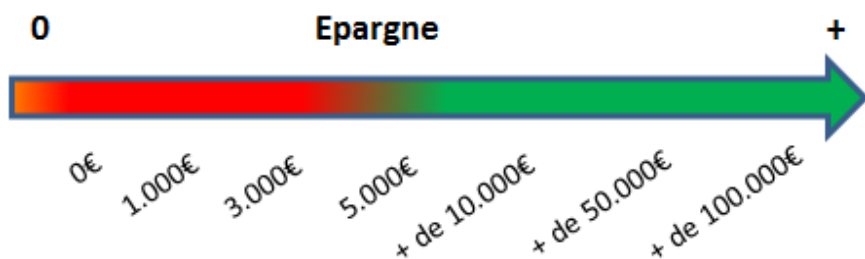
Il est important de noter que les futurs revenus de l'investissement immobilier sont intégrés aux revenus (à hauteur de 70-80%) dans le calcul du taux d'endettement et du « reste à vivre ». Donc si vous avez aujourd'hui un taux d'endettement qui peut vous sembler limite, il peut arriver que votre projet d'investissement ne le fasse pas beaucoup bouger s'il est particulièrement rentable.

La 2^{ème} variable c'est votre niveau d'épargne.

Cette variable va intéresser le banquier, mais elle est également importante pour vous, car, elle va vous permettre d'évaluer votre marge de manœuvre personnelle. Je m'explique :

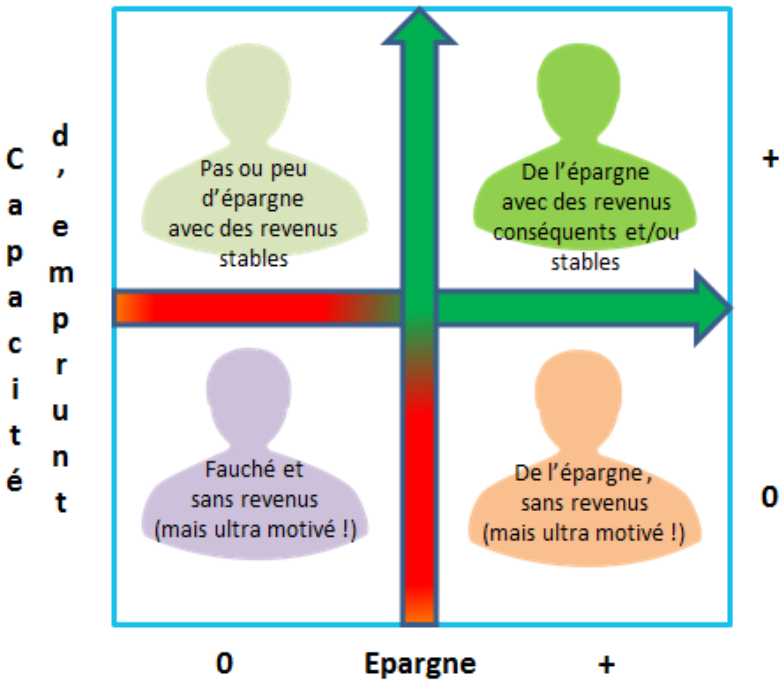
Si vous faites un investissement avec 0 € d'épargne, vous n'aurez que très peu de marge de manœuvre et au moindre écart dans le budget travaux, ça va être compliqué pour vous. De la même façon, vous aurez du mal à financer le mobilier et les frais cachés comme le prorata de la taxe foncière à payer au moment de la signature. Si vous n'avez aucune épargne, il faudra donc prévoir le financement de ces petits éléments qui restent marginaux sur l'enjeu d'un projet immobilier, mais qui peuvent être très pénalisants si vous n'y avez pas pensé.

À l'inverse si vous avez ne serait-ce que 5.000 € d'épargne, vous serez beaucoup plus à l'aise pour faire face à ces dépenses et à d'éventuels imprévus.



Pour le banquier, le fait que vous ayez de l'épargne va le rassurer, car ce sera pour lui un gage de bonne gestion de vos finances et donc une réduction du risque de son côté.

Quand on combine ces 2 axes, on obtient la matrice suivante :



Nous obtenons ainsi 4 profils types (la réalité est plus nuancée, mais je vous propose de vous raccrocher au profil le plus proche de votre situation pour avancer dans la méthode) :



1^{er} profil : Commençons par le profil le plus confortable, il s'agit du candidat investisseur qui bénéficie à la fois d'une bonne situation professionnelle (au regard du banquier) et d'une épargne confortable.

Si vous êtes dans cette situation, alors c'est une bonne nouvelle, car votre accès à la liberté financière ne devrait pas être trop compliqué si vous ne faites pas d'erreurs et si vous prenez le temps de bien faire les choses.

Il faut savoir que cette situation n'est pas forcément celle qui va permettre d'aller le plus vite, c'est surtout celle qui sera le plus confortable, car l'accès facile au crédit et la disponibilité de trésorerie permettent d'avancer sereinement avec une bonne maîtrise des risques liés à l'investissement immobilier.



2^{ème} profil : Nous avons ensuite les candidats investisseurs qui ont une situation stable avec peu ou pas d'épargne.

Si vous êtes dans cette situation, alors vous allez pouvoir utiliser l'effet de levier du prêt immobilier pour investir. En revanche, il vous faudra trouver un peu d'argent supplémentaire (Par ex : via vos proches, un crédit à la consommation, etc...) pour faire face aux dépenses complémentaires d'un investissement locatif, comme le mobilier ou encore le prorata de la taxe foncière à reverser au vendeur au moment de la signature de la vente.

Le crédit est le levier le plus puissant pour investir dans l'immobilier donc, si vous rentrez dans cette catégorie, là encore vous êtes en bonne posture pour devenir libre financièrement avec l'immobilier.



3^{ème} profil : Nous avons ensuite les personnes qui n'ont pas de revenus stables, mais qui ont un peu d'épargne.

Je connais bien ce profil, car j'étais dans cette situation quand j'ai commencé à investir dans l'immobilier en 2013. À l'époque, mon entreprise avait moins de 2 bilans et cela ne faisait qu'un an que je me rémunérais, donc vis-à-vis des banques mes revenus n'étaient pas assez stables. C'est pourquoi j'avais contacté 2 courtiers en crédit pour

avoir accès à un maximum de banques. Je me disais qu'en multipliant les banques je multiplierais les chances d'obtenir un crédit. Mais les 2 courtiers n'ont jamais voulu traiter mon dossier estimant qu'il était invendable auprès des banques. Au final, c'est ma propre banque qui m'a fait confiance. Cela prouve que cette position rend l'obtention d'un prêt beaucoup plus compliquée.

En contrepartie de cette situation professionnelle peu stable vis-à-vis des banques, j'avais une épargne d'un peu plus de 30.000 € à l'époque, ce qui prouvait ma bonne gestion et ce qui m'a permis de financer les frais de notaire, une partie des travaux et le mobilier.

Bref, si vous n'avez pas un revenu stable, une épargne peut vous donner un vrai coup de pouce au démarrage, et ce, tout en restant dans des stratégies d'investissements relativement traditionnelles comme celle que j'ai mise en place de mon côté.



4^{ème} profil : Vous l'aurez compris ce 4^{ème} profil est loin d'être le plus confortable puisqu'il s'agit des personnes qui n'ont ni épargne ni revenus stables. Il existe des solutions pour ce type de profil, mais je vais être honnête, je déconseille aux cas extrêmes de se lancer dans les projets immobiliers.

Si vous êtes au RSA et que vous terminez tous les mois à découvert et que vous avez des dettes que vous n'arrivez pas à rembourser, je vous propose de commencer par organiser votre vie pour retrouver une situation financière stable.

En revanche, si vous venez juste de perdre votre emploi, que vous avez un peu d'argent de côté (disons 3 000 €) et que vous souhaitiez profiter de l'immobilier pour repartir du bon pied, sachez qu'il existe des solutions. Nous aurons l'occasion d'y revenir plus en détail.

Il y a un **5^{ème} et dernier profil** que j'ai eu l'occasion de rencontrer. Ce sont les personnes qui n'ont plus d'emploi, mais qui ont une épargne

très importante (plus de 500.000 €). Ce peut être le fruit du travail de toute une vie ou un héritage. Dans ce cas, la stratégie à adopter sera la même que pour les 2 premiers profils à la différence que le projet sera totalement financé sur fonds propres.

Et si vous n'avez pas cette épargne en cash sur un compte épargne, mais que vous avez une propriété de plusieurs centaines de milliers d'euros, alors je vous conseille de vendre cette propriété pour faire travailler cet argent de sorte qu'il vous génère un revenu et vous permette d'accéder à la liberté financière. Si vous vous dites que c'est du gâchis de vendre votre maison, demandez-vous si vous serez plus heureux à vivre dans une belle maison qui vous appartient sans revenu ou dans une maison en location avec un revenu de plusieurs milliers d'euros pour profiter de la vie ?

Je profite de ce chapitre pour mentionner que si vous avez de l'épargne, le pire endroit où vous pourriez le laisser c'est sur une assurance vie.

Il faut savoir que les textes législatifs se multiplient pour rendre de plus en plus difficile la possibilité de récupérer son argent sur une assurance vie. La raison en est simple, les états craignent une sortie massive des épargnants de ce type de placement, du fait de la chute des taux d'intérêt.

Par ailleurs, il faut savoir que le système bancaire européen est très exposé sur les marchés européens ce qui le rend très fragile. Il n'est donc pas impossible que certaines banques viennent à connaître de fortes crises. Et si une banque arrivait à subir un risque de faillite, le droit européen (transposé dans le droit français pendant l'été 2016) lui donnerait le droit de ponctionner le compte de ses clients pour se refaire une santé et éviter les faillites de banques en cascade.

Donc plus que jamais, votre argent n'est pas en sécurité dans les banques européennes. C'est pour cette raison que j'ai placé le plus gros de mon épargne dans l'immobilier. Au moins cet argent est en sécurité et il travaille. Aujourd'hui que j'habite à Maurice, je peux de

nouveau imaginer développer une épargne en sécurité, mais là encore, je préfère le faire travailler pour générer des revenus passifs plutôt que de le laisser dormir sur un compte en banque.

Personnellement, je préfère développer un revenu passif de plusieurs milliers d'euros plutôt que d'accumuler sur un compte des centaines de milliers d'euros. Pourquoi ? Parce qu'avoir un revenu régulier est plus sécurisant. Alors qu'on ne sait jamais ce qu'il peut arriver de l'argent qu'on accumule sur un compte.

Donc si vous avez de l'épargne, mon conseil, ce serait de le placer. Gardez l'équivalent d'un an de revenu et investissez le reste pour le faire travailler, et ce, même si vous avez une capacité d'emprunt qui vous permet de bénéficier de l'effet de levier du prêt bancaire.

J'ai un investisseur qui m'a contacté pour que je l'accompagne. Il avait plus de 400.000 € d'épargne sur son compte. Je lui ai préconisé d'utiliser une partie de son épargne pour financer les frais de notaire et un peu de travaux. Il a préféré tout faire financer par la banque. Personnellement, je trouve que c'est un mauvais choix, car avec un investissement à 14% de rentabilité, il aurait pu faire travailler son argent plutôt que de le laisser à risque sur une assurance vie. C'est son choix je le respecte, mais personnellement j'aurais fait autrement et il me paraît donc normal de vous dire ici la stratégie qui me semble la meilleure, dans cette situation.

Votre plan d'action suite à la lecture de ce chapitre :

- Identifiez votre profil d'investisseur pour savoir si vous avez une capacité d'emprunt,
- Si vous n'avez pas d'épargne, listez les ressources financières dont vous disposez pour couvrir les frais de lancement d'une activité locative (amis, famille, accès aux crédits à la consommation),

- **Action nécessaire :**

- Si vous appartenez au profil 1 ou 2  : rendez-vous directement au chapitre suivant (le 4) pour découvrir la stratégie qui vous est recommandée.

- Si vous appartenez au profil 3 ou 4  : je vous conseille de lire les chapitres 4 et 5 pour comprendre la mécanique générale d'un investissement immobilier. En revanche c'est au chapitre 6 que je vous partagerai les stratégies les plus adaptées à votre profil.

Chapitre 4

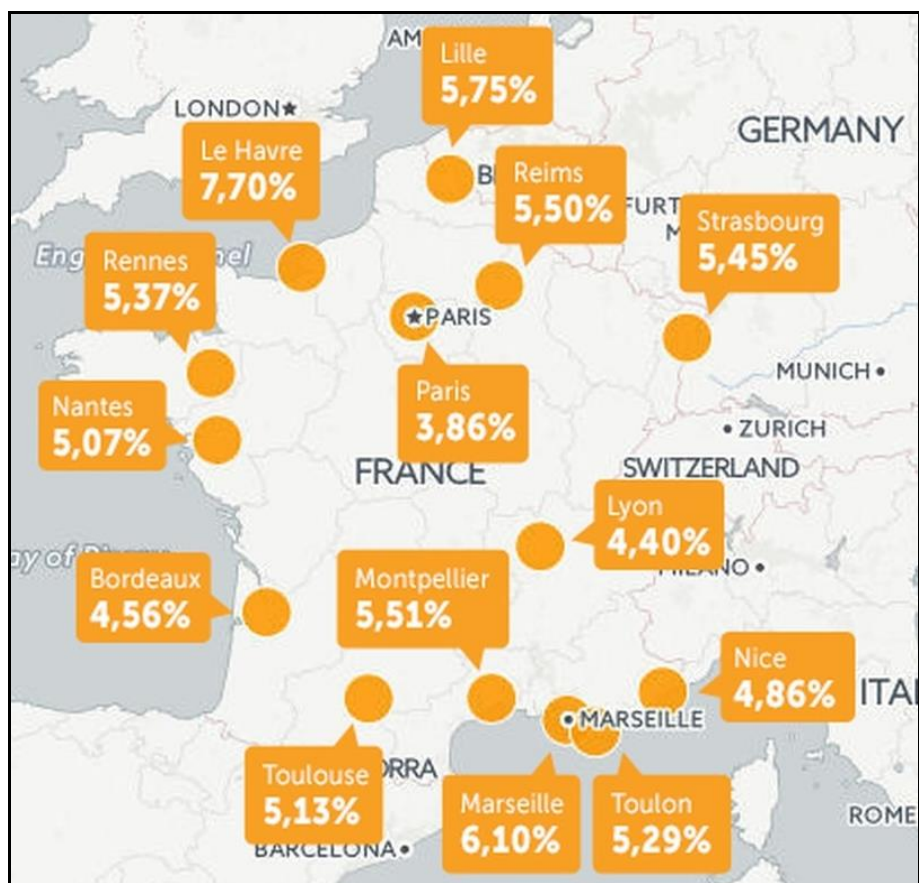
La stratégie du « Colocationneur »

Nous l'avons vu dans le 2^{ème} chapitre, dans le cadre d'un investissement financé en intégralité par la banque il faut obtenir au moins 10% de rentabilité pour espérer dégager des revenus en plus du remboursement du crédit.

Alors, la question qui se pose maintenant est de savoir comment faire pour obtenir plus de 10% de rentabilité sur un investissement immobilier.

Selon le site Meilleuragent.com voici les rentabilités moyennes obtenues dans les plus grandes villes de France. On découvre sur cette carte que la meilleure rentabilité est offerte à « Le Havre » avec 7,70%, suivi par Marseille avec 6,10%, suivi par Lille avec 5,75%.

Bref, vous l'aurez compris on reste très loin des 10% de rentabilité minimum dont nous avons besoin.



Rentabilité moyenne réalisée en France selon meilleuragent.com

La conclusion que l'on peut en tirer c'est que si l'on reproduit la stratégie d'investissement utilisée par la majorité des investisseurs, on ne deviendra jamais libre financièrement avec l'immobilier.

Pour éviter de reproduire la même stratégie, voyons ce que font la majorité des investisseurs pour obtenir des rentabilités aussi médiocres :

- Ils achètent des studios. De ce fait, c'est un marché qui concentre beaucoup de demandes ce qui a pour conséquence d'augmenter le prix au m².

- Ils ne négocient pas le prix (ou alors très peu), souvent par méconnaissance des techniques de négociation et de peur de rater la transaction.
- Ils recherchent des biens avec le minimum de travaux à faire pour ne pas se compliquer la vie. De ce fait, ils paient les appartements au prix fort, et c'est ce qu'ils appellent le coût de la tranquillité.
- Ils louent leurs appartements vides et donc avec des loyers très faibles.
- Ils passent par des agences qui pratiquent des prix élevés, car non négociés.
- Et pour finir, ils sont taxés sur le régime fiscal le moins favorable, celui de l'impôt foncier.

Toutes les stratégies que je m'appête à vous présenter sont à l'extrême opposé de cela.

On va investir dans des biens qui intéressent peu d'investisseurs, avec le plus de travaux possible. On va acheter non pas sur la base du prix du marché, mais sur la base de notre objectif de rentabilité. Et l'on va ensuite refaire entièrement l'appartement en fonction de la stratégie d'exploitation qu'on aura choisie. Nous meublerons l'appartement pour le valoriser davantage et en tirer des loyers élevés. Enfin, on s'orientera sur les options fiscales qui nous permettent de réduire au maximum l'imposition des revenus locatifs.

La 1^{ère} année : La 1^{ère} grande étape :

La stratégie du Colocationneur consiste à investir la 1^{ère} année dans un appartement que l'on va destiner à la colocation.

Pourquoi la colocation me direz-vous ? Parce que c'est pour moi la stratégie la plus simple pour commencer et qui génère une très bonne rentabilité (entre 12 et 18% selon mes propres résultats).

Par ailleurs, j'ai identifié 7 bonnes raisons d'investir dans la colocation... J'aimerais vous les partager.

La 1ère bonne raison d'investir dans la colocation, c'est que vous bénéficiez d'un prix au m² qui est plus avantageux !

Laissez-moi vous expliquer. Pour faire de la colocation, vous devez investir dans une grande surface. Pour mettre 4 locataires dans un appartement, il vous faut au moins 90 m². Eh bien, en achetant une grande surface vous bénéficiez d'un prix au m² qui est plus faible. Ce prix plus faible s'explique du fait qu'il y a plus de demandes sur les logements de petites surfaces très prisés des petits investisseurs et des primoaccédants.

La 1ère bonne raison d'investir dans la colocation c'est que vous payez un prix au m² plus faible, vous en avez donc plus pour votre argent !

La 2ème bonne raison c'est que vous pouvez augmenter la rentabilité de votre investissement avec des loyers bien plus élevés. Pour prendre l'exemple de l'appartement de 100 m² que j'ai pu acquérir pour 87.000 €, j'ai pu louer 4 chambres à 320 € chacune, ce qui fait un loyer global de 1.280 €. Eh bien, si j'avais loué l'appartement à une famille, je n'aurais jamais pu en tirer plus de 600 € / mois. J'ai donc plus que doublé le loyer perçu sur cet appartement.

La 3ème bonne raison c'est que la colocation va vous permettre de réduire le risque d'impayé. Quand vous investissez dans un petit appartement, vous concentrez le risque d'impayé sur un seul foyer. C'est-à-dire que si vous avez un locataire qui ne paye plus ses loyers, l'investissement devient vite un cauchemar. Quand on fait de la colocation, la situation est bien différente.

Pour commencer, au lieu d'avoir un foyer avec un garant, vous avez 4 locataires qui sont tous cautions solidaires. Cela veut dire que s'il y a un locataire qui ne paie pas, c'est aux autres colocataires de payer sa part. Alors, autant vous dire qu'une situation comme celle-ci n'est pas très confortable pour celui qui ne paie pas, car il risque de se faire rapidement mettre à la porte par les autres. L'autre point, c'est que chaque colocataire amène une personne qui se porte caution pour lui.

Résultat, vous avez potentiellement 8 personnes contre lesquelles vous pouvez vous retourner en cas d'impayé. Bref, avec la colocation le risque d'impayé est quasiment réduit à néant !

La 4ème bonne raison c'est qu'une fois que vous avez trouvé vos premiers colocataires, ensuite vous n'avez plus rien à faire, car c'est à vos colocataires de trouver les remplaçants de ceux qui partent. Quand vous louez un appartement à une personne ou un foyer, c'est à vous de retrouver les remplaçants. Dans une colocation vous déléguez cette tâche à vos locataires. Ainsi, vous gagnez beaucoup de temps et de sérénité quand un départ s'annonce.

La 5ème bonne raison c'est que du fait que c'est à vos colocataires de trouver leur remplaçant, vous diminuez beaucoup votre taux de vacance locative, c'est-à-dire le nombre de mois où vous ne touchez pas de loyer, car votre logement est vide. Le plus souvent quand vous louez votre appartement à de jeunes actifs et à des étudiants, vous en avez toujours au moins un qui va rester d'une année sur l'autre et les remplacements s'enchainent sans que vous perdiez de loyers pendant la période d'été.

La 6ème bonne raison c'est que la colocation est un marché porteur. Avec la crise économique, il y a de plus en plus d'actifs qui privilégient ce mode de logement pour bénéficier d'une grande surface pour un loyer avantageux.

C'est d'ailleurs parce que ce marché est en pleine expansion que les promoteurs s'y intéressent et prévoient maintenant un certain nombre d'appartements dédiés à la colocation dans leurs nouvelles constructions.

La 7ème bonne raison c'est que même si ce marché est porteur, aujourd'hui il est encore peu concurrentiel. La plupart des investisseurs continuent à faire ce qu'ils savent faire, c'est-à-dire investir dans de petites surfaces qu'ils peuvent louer à des personnes seules ou à des couples. C'est pourquoi le marché de la colocation reste encore aujourd'hui très marginal. Ça, c'est une excellente

nouvelle, car cela veut dire qu'il n'y a, au final, que très peu de concurrence. Et face à une demande qui augmente, si vous avez très peu d'offres, le rapport de force pour fixer le prix des loyers est en votre faveur.

En synthèse, quand vous investissez dans un appartement pour l'exploiter en colocation :

- vous bénéficiez d'un prix au m² plus avantageux,
- vous obtenez une meilleure rentabilité avec des loyers plus élevés,
- vous réduisez le risque d'impayé,
- vous n'avez plus à trouver les remplaçants quand vos locataires quittent le logement,
- vous réduisez le taux de vacance locative,
- le marché de la colocation se développe,
- malgré son développement ce marché reste peu concurrentiel.

Une fois que vous avez réalisé un 1^{er} investissement dans la colocation, vous avez passé la 1^{ère} grande étape et vous avez fait un grand pas en avant, car :

- Vous avez énormément appris en passant par toutes les étapes d'un investissement (recherche de la bonne affaire, négociation, signature du compromis, obtention du financement, réalisation des travaux, aménagement du logement, recherche des locataires.
- Vous avez un appartement qui vous rapporte quelques centaines d'euros par mois en plus du remboursement de votre crédit,
- Vous avez donc réalisé un 1^{er} investissement rentable qui va prouver au banquier que vous maîtrisez votre sujet et donc qu'il peut vous renouveler sa confiance pour vos prochains projets d'investissements !

Cette 1^{ère} grande étape est donc cruciale ! Car c'est elle qui va vous mettre sur les bons rails pour avancer rapidement sur le chemin de la liberté financière.

Il vous faudra compter 6 à 7 mois pour investir et avoir votre première colocation en route ?

Après 6-7 mois : La 2^{ème} grande étape

Une fois vos locataires dans l'appartement (disons à partir de la rentrée de septembre), vous attendez 3 ou 4 mois et cette fois-ci au lieu d'acheter 1 appartement vous en achetez 3 ou 4 d'un coup.

Cela peut vous sembler risqué de faire 3 ou 4 investissements en parallèle, mais vous verrez que le risque est très maîtrisé, car vous aurez accumulé toute l'expérience de votre 1^{ère} acquisition. Donc, toutes les zones d'ombre que vous aviez sur votre 1^{er} investissement vont disparaître sur cette 2^{ème} vague d'acquisition, ce qui fait que ce sera très simple à gérer.

Pour sécuriser cette 2^{ème} vague d'investissement, vous pouvez négocier un différé du remboursement de votre crédit sur 12 à 24 mois. Ainsi vous toucherez les loyers pendant 12 à 24 mois sans avoir de crédit à rembourser. Et si parmi les 3 ou 4 nouveaux investissements, vous rencontrez un problème sur l'un d'eux, eh bien, ce seront les revenus locatifs des autres qui vous permettront de faire face à ce retard.

Cette 2^{ème} vague d'investissement sera aussi pour vous l'occasion d'améliorer la rentabilité de vos investissements. À titre d'exemple j'avais obtenu 12% de rentabilité sur mon 1^{er} investissement et sur ma 2^{ème} vague mes biens généraient entre 14 et 18% de rentabilité.

À ce stade, vous serez déjà devenu un véritable « Colocationneur », car vous aurez 4 ou 5 appartements qui s'autofinanceront et vous dégageront en un cash-flow qui s'approche, voire dépasse, le salaire

moyen des Français (2.225 €/mois - Source : Insee et DADS, données 2014 publiées en 2016).

Il vous faudra compter 7 à 8 mois de plus pour cette 2^{ème} étape.

Après 7-8 mois : La 3^{ème} grande étape

Après avoir réalisé votre 2^{ème} vague d'investissement, vous allez pouvoir passer à la 3^{ème} étape et augmenter davantage votre rentabilité.

Pour votre 5^{ème} ou 6^{ème} investissement vous pouvez investir dans un appartement de 40 à 70 m² pour y faire 2 ou 3 studios à exploiter en location courte durée.

La location courte durée consiste à louer un appartement (la plupart du temps un studio) à la nuitée. La location courte durée s'est fortement développée avec des plateformes comme Air BnB. Ce type de location est également connu sous le nom d'appart'hôtels.

Le gros avantage de la location courte durée c'est que cela génère 2 X plus de rentabilité qu'une colocation. Vous pouvez obtenir ainsi des rentabilités insolentes qui dépassent les 20%.

Alors me direz-vous, si l'exploitation en location courte durée dépasse les 20% de rentabilité, « pourquoi perdre du temps en commençant par de la colocation ? ».

C'est une excellente question !

La raison en est très simple. Comme je vous l'expliquais précédemment, investir dans la colocation est relativement simple, car c'est très proche d'un investissement traditionnel. C'est donc un excellent moyen d'apprendre à bien faire les choses sur toutes les étapes d'un investissement.

Si la location courte durée présente l'avantage de générer une forte rentabilité elle présente aussi l'inconvénient d'être assez compliquée à maîtriser et à gérer. Pour la location courte durée la problématique juridique est beaucoup plus importante, surtout depuis que certaines villes comme Paris font la chasse aux loueurs à la nuitée et que les lobbys de l'hôtellerie se font entendre auprès des députés. Il y a aussi la problématique des travaux et de l'ameublement qui a ses particularités. Enfin Il y a toute la problématique de la logistique à maîtriser : la prise en charge des réservations, le check-in, le check-out, le ménage, la disponibilité en cas de problème dans l'appartement.

Bref, selon moi, démarrer en faisant de la location courte durée ce serait comme passer son permis de conduire sur une F1. Si vous êtes un pilote né vous pourrez y arriver avec beaucoup d'entraînement, mais pour la grande majorité des personnes, mieux vaut commencer par une petite voiture de ville.

C'est pour cette raison que je préconise de se faire la main sur 2 vagues d'investissement en colocation. Ensuite, une fois que les investissements immobiliers sont maîtrisés, alors il est beaucoup plus simple de s'attaquer à la location courte durée et d'apprendre à en maîtriser toutes les spécificités.

Il faudra compter 6 à 9 mois pour cette 3^{ème} étape...

Si vous suivez pas à pas ce chemin d'apprentissage, dans 2 ans vous aurez 4 ou 5 appartements en colocation et 2 ou 3 appartements en location courte durée et tout ça vous rapportera plus de 3.000 à 5.000 € de revenu net par mois, ce qui devrait couvrir vos dépenses du quotidien et vous rendre libre financièrement !

Votre plan d'action suite à la lecture de ce chapitre :

Commencez à identifier les potentiels de bonnes **affaires sur les sites d'annonces de vente d'appartements de grande superficie**. Lancez-vous dans votre 1er investissement sur la colocation !

Chapitre 5

La stratégie du « Colocationneur » Études de cas réelles et chiffrées.

Nous avons vu dans le précédent chapitre la méthode en 3 grandes étapes pour devenir libre financièrement avec l'investissement immobilier

1^{ère} étape : Acheter 1 appartement pour l'exploiter en colocation

2^{ème} étape : Acheter 3 ou 4 appartements, de plus, en parallèle en capitalisant sur l'expérience acquise sur le 1^{er} investissement

3^{ème} étape : Acheter 1 appartement pour y faire 2 ou 3 studios dédiés à la location courte durée. Ce faisant, vous profitez de votre maîtrise dans l'acquisition et la rénovation d'un appartement pour apprendre à maîtriser les spécificités de la location courte durée.

Voyons maintenant quels résultats peut donner cette stratégie déployée sur 2 ans.

7 premiers mois : La 1^{ère} grande étape

Pour vous faire part de ma propre expérience, j'ai commencé par acheter un appartement de 115 m² situé Rue Michel Rondet à St Étienne. À l'époque, j'habitais à côté de Lyon, mais en regardant les prix pratiqués il me paraissait impossible de générer du cash-flow, c'est pour cette raison que je me suis réorienté sur la ville de St Étienne. L'appartement était affiché à 85.000 €, je l'ai négocié à 67.000€.

À cela, il fallait ajouter 6.000 € de frais de notaire et 30 000 € de travaux, ce qui me faisait un projet global à 103 000 €.

Comme à l'époque mon entreprise avait moins de 2 bilans, j'ai rencontré des difficultés pour trouver un financement. C'est finalement la Société Générale qui a accepté de financer 93.000 €.

À cette période, du fait de mon inexpérience, j'ai dû sortir 10.000€ de ma poche. Cela tombait bien, car j'avais un peu d'épargne.

Ayant emprunté 93.000 €, je me retrouve avec une mensualité de 530€. Cet appartement compte 4 chambres. Il y en a 2 grandes et 2 plus petites. Je loue les 2 grandes 320 €/mois et les 2 petites 290 €/mois. Je touche donc 1.220 € pour l'appartement, ce qui me fait un cash-flow positif brut de 690 €.

8 mois suivants : La 2^{ème} grande étape

Quelques mois après la mise en location de ce 1er appartement j'ai acheté 4 autres appartements.

Le 2ème appartement faisait 100 m². Il est situé Rue Beaubrun. Il était affiché à 60.000 € et je l'ai négocié à 51.000 €.

Dans cet appartement, il y avait 36.000 € de travaux à prévoir. Avec les frais de notaire, cela faisait une enveloppe globale de 93.000 €. La Société Générale m'a de nouveau financé ce projet.

Pour ce deuxième je rembourse chaque mois 530 € de mensualité.

En face de ce crédit, je loue 4 chambres à 320 €, ce qui me permet de récupérer 1.280 € de loyer sur l'ensemble de l'appartement, pour un cash-flow positif brut de 750 €.

Passons maintenant au 3ème appartement.

Le 3ème appartement était plus petit. Il est situé Rue Camélinat et fait 70 m². Il était affiché au prix de 49.500 €. Je l'ai négocié au prix emprunt, de 43.000 €. Avec les frais de notaire et les travaux, cela faisait un projet à financer de 63.500 €.

Le Crédit Mutuel a accepté de me financer l'appartement, mais pas les travaux. J'ai donc financé les travaux avec un prêt à la consommation chez la Société Générale. Aujourd'hui, je dois donc rembourser 230€ pour le prêt immobilier et 370 € sur 5 ans pour les travaux, ce qui me fait une mensualité globale de 600 €.

Comme il y a 3 chambres dans cet appartement, je récupère 960 € de loyer, soit un cash-flow positif brut de 360-€. Et bien sûr, ce montant sera doublé dans quelques années quand le crédit des travaux sera totalement remboursé.

Passons maintenant au 4ème appartement.

Le 4ème appartement est situé Rue du Théâtre et fait une superficie de 110 m². Il était affiché au prix de 88.000 €. Je l'ai négocié au prix de 79.500 €. Avec les frais de notaire et les travaux, cela faisait un projet à financer de 98.000 €.

La BNP m'a financé l'intégralité du projet. Aujourd'hui je rembourse une mensualité de 570 €. Dans cet appartement les chambres sont de tailles très variables. Il y a une chambre à 200 €, 2 à 260 € et une à 320€, ce qui fait un loyer global de 1.040 €. Je récupère donc un cash-flow positif brut de 470 €.

Enfin, le 5ème et dernier appartement est situé rue du 11 novembre, juste à côté de l'école des Mines et fait une superficie de 85m².

Le prix de cet appartement était affiché à 65.000 €. Je l'ai négocié à 58.000 €. Avec les travaux et les frais de notaire, cela faisait un projet global à 84.000 €. Ce projet a été intégralement financé par la BNP. La mensualité du crédit est de 480 €. L'appartement compte 4 chambres à 320 €, ce qui fait un loyer global de 1.280 €.

Ce 5ème appartement génère donc 800 € de cash-flow positif brut.

Si l'on fait le cumul du cash-flow positif des 5 appartements, cela représente un beau revenu passif de 3.070 € brut par mois.

Sur ces 3.070 €, il faut déduire les impôts.

Quand on loue les appartements en meublé on peut bénéficier d'un abattement de 50% sur les revenus locatifs. En appliquant la tranche d'imposition à 30% d'impôts, on obtient 10.400 € d'impôt à l'année, soit 870 € / mois.

Avec ces 5 appartements, on obtient donc un revenu net par mois de 2.200 €, ce qui correspond au salaire net moyen des Français.

Dans ce calcul, j'ai volontairement écarté les charges, car avec le système que j'ai mis en place, je facture un forfait de charges à mes locataires, ce qui me permet de couvrir l'intégralité de mes dépenses liées aux appartements et à leur gestion.

Dans la 2^{ème} année : La 3^{ème} grande étape

À la fin de l'année 2015, j'avais mes 5 appartements qui me rapportaient chaque mois 2.200 € de revenu net d'impôt.

Maîtrisant bien les investissements depuis l'acquisition jusqu'à la mise en location, j'ai décidé de me diversifier et d'augmenter ma rentabilité avec des appartements exploités en location courte durée.

J'ai commencé par acheter un appartement de 35m² situé au 2 rue Gutenberg. Et d'après vous, combien j'ai pu l'acheter ? Eh bien, je l'ai eu pour 9.000 € !!! Vous vous rendez compte, j'ai eu un appartement de 35m² pour seulement 9.000 €. À peine le prix d'une voiture ! À ces 9.000 €, il a fallu ajouter 2.500 € de frais de notaire, 21.000 € de travaux, et 6.000 € pour l'ameublement et quelques travaux de finition. Cela me faisait un projet global de 38.500 €.

SUPERFICIE DE LA PARTIE PRIVATIVE

La superficie de la partie privative des **BIENS** soumis aux dispositions de l'article 46 de la loi du 10 juillet 1965 est de :

- 35,00m² pour le lot numéro vingt-deux (22) formant un dépôt.

Le tout ainsi qu'il est développé à la suite de la partie normalisée.

PRIX

La présente vente est conclue moyennant le prix de **NEUF MILLE EURO (9 000,00 EUR)**.

Le paiement de ce prix a lieu de la manière indiquée ci-après.

Extrait du compromis de vente de l'appartement situé rue Gutenberg

Comme j'avais un peu d'argent de côté, j'ai financé les frais de notaire et les meubles. J'ai donc emprunté 30.000 € sur 15 ans, ce qui me fait des mensualités à rembourser de 197 €.

En location courte durée, cet appartement génère en moyenne 850€ une fois qu'on a déduit toutes les charges d'exploitation et les impôts.

Je ne sais pas si vous vous rendez compte, mais ça représente un taux de rentabilité net de 27%. Et le plus important, c'est que cet appartement génère un cash-flow positif net de 650 € par mois.

Alors, vous allez peut-être penser que c'est une exception, qu'il est impossible de trouver des appartements aussi peu chers ! Eh bien, figurez-vous que je ne me suis pas arrêté là !

J'ai trouvé un appartement de 30m² qui présentait l'avantage d'avoir 2 portes en façade. Dès que j'ai vu ça, je me suis dit : 2 portes, ça fait 2

studios !!! L'agent immobilier me disait que c'était inconcevable de faire 2 studios dans cet appartement. Peu importe, j'avais cette idée en tête, alors j'ai foncé ! Le prix de l'appartement était de 25.000 €, je l'ai négocié 15.000 €.

immo

Annonces

← RETOUR LISTE

Vente - Appartement - SAINT-ETIENNE (42) - 30m² - 2 pièces
Réf : 91/GIL



PRIX DE VENTE : 25 000 €
Émoluments de négociation* inclus ⓘ

- Surface habitable en m² : 30m²
- Nombre de pièces : 2
- Nombre de chambres : 1
- Etage : RdC
- Nb étages de la résidence : 1

Mise à jour le 30/03/2015

Extrait de l'annonce de mise en vente de l'appartement

PRIX

La vente, si elle se réalise, aura lieu moyennant le prix principal de **QUINZ**
MILLE EUROS (15 000.00 EUR) qui sera payable comptant par virement pour le jour
de la signature de l'acte authentique.

Extrait du compromis de vente de l'appartement situé rue Ledin

À ces 15.000 €, il a fallu ajouter 2.500 € de frais de notaire, 19.500 € de travaux, et 6.000 € pour l'ameublement. Cela me faisait un projet global de 43.000 €.

J'ai fait un apport de 10.000 €. Le reste du projet a été financé par la banque à hauteur de 33.000 € sur 15 ans, ce qui fait des mensualités de 215 €/mois. En face de cette charge, je récupère en moyenne 1.700€ une fois qu'on a déduit toutes les charges d'exploitation et les impôts, ce qui fait 1.485 € de cash-flow positif net d'impôt et un taux de rentabilité net de 41% !

41% c'est énorme !!! Cela signifie que les revenus locatifs vont permettre de rembourser la totalité de l'investissement en l'espace de 2 ans et demi seulement !

Mais revenons au plus important. Si j'additionne les revenus de mes 3 studios en location courte durée avec les revenus de mes appartements en colocation, cela me fait un revenu net d'impôt de 4.300 €/mois (sachant que le salaire net moyen d'un cadre en France est de 4.104 € - Source : Insee et DADS, données 2014 publiées en 2016).

Et bien sûr, pendant ce temps tout mon patrimoine se finance sans que j'aie à faire d'effort d'épargne chaque mois.

Il y a aussi une autre chose importante à mentionner, c'est que je ne m'occupe absolument de rien ! C'est un revenu totalement passif ! Tous mes appartements sont gérés par une personne qui travaille à temps plein pour moi.

Comme vous avez pu le remarquer, j'ai investi un peu d'argent personnellement sur ces 2 derniers projets, mais si j'avais voulu j'aurais très bien pu les faire financer en intégralité par la banque. Si j'ai sorti de l'argent de ma poche, c'est que je préfère le savoir bien investi dans mes appartements plutôt qu'en train de dormir sur un compte en banque. Mais de votre côté, si vous n'avez pas d'épargne, rien ne vous empêche de tout faire financer par votre banquier.

J'ai investi personnellement à St Etienne, car c'était la ville la plus proche de chez moi à offrir une forte rentabilité. Toutefois, les élèves de ma formation « Le Colocationneur » ont prouvé qu'il était possible d'investir partout en France et d'obtenir des résultats tout aussi bluffants.

Vous vous en êtes aperçu cette stratégie est particulièrement adaptée aux personnes qui ont une capacité d'emprunt.

En revanche, il sera difficile d'appliquer les mêmes stratégies pour les personnes qui ne peuvent pas bénéficier de l'effet de levier du prêt bancaire.

Voyons donc maintenant stratégie adaptée à ces profils moins armés.

Votre plan d'action suite à la lecture de ce chapitre :

- Inspirez-vous de ces études de cas chiffrées pour atteindre les mêmes résultats sur vos différents investissements,
- Prenez le temps d'apprendre de vos expériences pour développer tranquillement un revenu passif confortable.

Chapitre 6

La stratégie « Mini Budget Maxi Profit » + Étude de cas

Nous avons vus dans le précédent chapitre la méthode en 3 grandes étapes pour devenir libre financièrement avec l'investissement immobilier quand on peut bénéficier de l'effet de levier du prêt bancaire.

Voyons à présent quelles stratégies on peut mettre en place sans faire appel au prêt immobilier.



La stratégie du 3^{ème} profil : Rappelons que le 3^{ème} profil correspond aux personnes qui n'ont pas de revenus stables, mais qui ont un peu d'épargne.

Si l'on reprend les budgets des 2 dernières études de cas que je viens de présenter, on se rend compte qu'avec moins de 50.000 € d'épargne il est déjà possible de générer 850 € de revenus locatif dans le 1^{er} cas et 1.700 € dans le 2^{ème} cas !!!

En conséquence, si vous avez une enveloppe de 50.000 € d'épargne, je vous invite à acheter un appartement (ou un local commercial) de 30 à 40 m² pour y faire idéalement 2 studios que vous pourrez exploiter en location courte durée.

Vous allez me dire que dans ce cas je vous préconise de passer directement à la location courte durée (contrairement à ce que je préconisais dans les précédents chapitres). Oui effectivement, mais il faut bien compenser le handicap que vous avez sur votre capacité d'emprunt. Par ailleurs, si vous n'avez pas de capacité d'emprunt, cela signifie, indirectement, que vous n'exercez pas d'activité à temps plein et donc que vous avez plus de temps pour vous occuper de cet investissement, voire même, de gérer vous-même toute la partie logistique (prise en charge des réservations, check-in, check-out, ménage...).

La plus grande difficulté sur ce type de projet c'est que pour un budget aussi faible vous aurez du mal à trouver des biens à exploiter dans les appartements traditionnels. Pour obtenir des appartements à des budgets aussi restreints il faudra faire comme moi, c'est-à-dire trouver des biens insolites dont personne ne veut.

Je ne vous l'ai pas précisé dans le précédent chapitre, mais l'appartement de Gutenberg n'était pas vendu comme appartement, c'était le dépôt de stockage d'une ancienne boucherie-charcuterie.

Quant à l'appartement rue Ledin, c'était un appartement en ruine où il fallait tout refaire du sol au plafond, y compris le plancher !!! Quand je l'ai visité avec un 1^{er} artisan, il m'a déconseillé de l'acheter tellement il pensait que l'appartement était pourri.

Bref, vous l'aurez compris moins vous avez de budget et plus vous allez devoir prendre des risques et avancer sur des chemins que très peu de personnes osent emprunter. Mais, si vous avez vraiment envie de devenir libre financièrement, sachez que rien n'est impossible ! Et une fois de plus, si vous vous formez pour mettre en œuvre ce type de stratégie, il n'y a pas de raison d'échouer !



La stratégie du 4ème profil : Si vous ne disposez pas de 50.000 € d'épargne, vous pouvez considérer que vous faites partie de la catégorie des personnes sans capacité d'emprunt et qui n'ont pas ou peu, d'épargne.

Si vous êtes dans ce cas de figure, pas de panique, il existe une solution ! Et même une solution qui peut vous permettre véritablement de devenir libre financièrement ; j'aurais l'occasion de vous le prouver avec une étude de cas réelle et chiffrée !

Dans votre cas, la stratégie consiste à NE PAS investir dans un bien immobilier, mais d'EXPLOITER le bien immobilier d'un investisseur. En clair, l'idée c'est de payer un loyer fixe pour un appartement que vous allez vous-même louer en location courte durée à des personnes de passage.

On peut appeler cela de la sous-location, mais juridiquement ça n'en est pas vraiment, car en location courte durée il ne s'agit pas d'un bail de location, mais plutôt d'un contrat de prestation. Par ailleurs, on pense souvent au fait que la sous-location est interdite, mais il faut savoir qu'il est possible d'en faire avec l'accord du propriétaire et qu'il est même possible de mettre en place un cadre juridique qui nous permet d'en tirer des bénéfices.

Bref, contrairement à l'idée reçue, il est tout à fait possible de sous-louer un appartement et d'en tirer des revenus locatifs. Il faut juste savoir mettre en place le bon contrat de bail avec le propriétaire de l'appartement.

Il y a aussi beaucoup d'idées reçues sur le fait qu'aucun propriétaire n'accepterait qu'on « gagne de l'argent sur son dos ». C'est une croyance limitante, car un propriétaire à tout à y gagner ! Avec un locataire qui exploite son appartement en location courte durée, il sait qu'il touchera toujours son loyer. Il sait aussi qu'il n'aura quasiment pas de vacances locatives, car si l'appartement rapporte de l'argent à

son locataire (vous en l'occurrence), il n'aura aucune raison de partir. Enfin si la plupart des investisseurs achètent des studios pour les louer vide, ça n'est certainement pas pour se compliquer la vie à faire de la location courte durée et gérer tout ce que cela implique en termes de gestion logistique.

Dans ce type d'activité, il y a très peu, voire pas du tout, d'argent à sortir de sa poche pour démarrer.

Selon votre épargne vous pourrez avancer le 1^{er} mois de loyer et financer l'ameublement du studio pour obtenir un studio dont le loyer est moins élevé. Mais si vous n'avez aucune épargne, vous pouvez soit emprunter à vos proches l'équivalent du 1^{er} loyer ou même négocier le paiement du loyer fin de mois.

L'étude de cas réelle et chiffrée :

Avec tous les crédits que j'avais contractés pour acheter mes 5 appartements en colocation et mes 3 studios en location courte durée j'ai épuisé toute ma capacité d'emprunt. Par ailleurs avec tous les apports que j'avais réalisés je n'avais plus beaucoup d'épargne non plus. Je me suis donc orienté sur la stratégie de la sous-location pour poursuivre le développement de mes revenus locatifs.

Je suis rentré en contact avec un investisseur et je lui ai proposé de faire l'acquisition d'un plateau de 250 m² dans lequel nous pourrions y réaliser 10 studios destinés à la location courte durée.



Plan du plateau de 10 studios

Pour cet investissement, je lui proposais de lui verser 4.000 € de loyer fixe par mois, ce qui faisait de son côté une rentabilité de 15%.

De mon côté, je tire un bénéfice de 900€ pa studio et par mois après déduction de toutes les charges... Sur ces 900€ je n'ai plus qu'à déduire le loyer de 400€, ce qui me fait un cash flow positif de 500€ sur l'ensemble des 10 studios.

J'ai réitéré l'opération avec un 2^{ème} investisseur à qui j'ai proposé un plateau de 140 m² pour y faire 6 studios. Les 6 studios sont en cours de rénovation, ils seront prêts pour la mise en location d'ici un mois.

Sur cette deuxième opération les loyers seront un peu plus importants, mais je gagnerai encore $6 \times 300 \text{ €} = 1.800 \text{ €} / \text{mois}$.

Avec cette seule stratégie de la sous-location, je suis parvenu en l'espace d'un an à générer 6.800 € de revenu net par mois SANS EMPRUNT et SANS APPORT (car j'ai négocié le paiement des loyers le 15 du mois suivant) !!!

Tous ces résultats peuvent paraître exceptionnels... Mais ils ne le sont pas ! Il est possible d'obtenir ces résultats partout en France et quelle que soit votre situation financière. Dans la 2^{ème} partie de cet ouvrage, je vous propose de découvrir le retour d'expérience de plusieurs élèves de ma formation « Le Colocationneur ». Vous pourrez ainsi vous rendre compte qu'on peut obtenir les mêmes résultats n'importe où en France.

Votre plan d'action suite à la lecture de ce chapitre :

- Trouvez un studio à louer proche de la gare de votre ville (il y a toujours de la clientèle pour la location courte durée à proximité des gares),
- Faites un test sur 1 ou 2 mois sans en avertir le propriétaire pour savoir si cela fonctionne,
- Quand vous aurez validé que la location courte durée est rentable (on peut difficilement envisager le contraire, c'est plus pour vous rassurer, que pour tester le marché !), cherchez un 2^{ème} studio pour faire la même chose, mais cette fois-ci expliquez au propriétaire ce que vous voulez faire,
- Une fois que votre 2^{ème} studio sera en activité vous pourrez expliquer à votre 1^{er} propriétaire que vous ne souhaitez plus habiter son logement, mais en revanche que vous aimeriez en poursuivre la location pour l'exploiter en appart'hôtel. S'il est OK, demandez-lui de faire un avenant au contrat vous autorisant cette activité,
- Développez ainsi un parc d'une dizaine de studios sur la première année,
- Profitez de cette première année pour automatiser et soustraiter tout ce qui peut l'être pour devenir de plus en plus libre de votre côté,
- Avec une dizaine d'appartements en exploitation vous allez générer des revenus suffisants pour retrouver une capacité d'emprunt, vous pourrez alors investir vous-même dans un appartement de grande superficie pour le diviser en 3 ou 4 studios à exploiter en location courte durée,
- Poursuivez ainsi le développement de votre parc de studios en gestion, de votre patrimoine qui s'autofinance et de vos revenus passifs.

PARTIE 2

LES ÉTUDES DE CAS

Étude de cas N°1

Interview Étude de Cas de Sylvain

Nous voici donc à Paris dans le bois de Vincennes avec Sylvain.

-Florent : Bonjour Sylvain.

-Sylvain : bonjour Florent.

-Florent : merci de nous partager ton expérience sur ton projet d'investissement. Peux-tu nous décrire un peu l'appartement, sa surface, ce que tu penses faire dedans.

-Sylvain : l'appartement est de 92 m2 il y a 4 chambres qui sont bien délimitées ; en le visitant, on voyait tout de suite que l'on pouvait faire une colocation, parce qu'il y a 3 chambres à peu près identiques et une quatrième un peu plus grande, puis il y a un séjour et une cuisine.

-Florent : Lorsque tu as vu cet appartement, tu n'as pas eu à trop réfléchir à ce que tu allais en faire.

-Sylvain : oui, il a été facile de se projeter dans une colocation.

-Florent : au final, cet appartement que tu vois et qui correspond à tes critères, il était affiché à combien ?

-Sylvain : il était affiché à 80 000 €.

-Florent : 80 000 € pour 92 m², ce qui fait un bon prix au m², c'est pourquoi il est intéressant d'aller voir dans les listes des villes, car on a des chances de tomber sur des communes où les prix sont intéressants. J'espère, toutefois que ce n'est pas le prix auquel tu l'as acheté ?

-Sylvain : non !

-Florent : bien, alors dis-nous qu'elle est la première offre que tu as faite sur ces 80 000 €.

-Sylvain : j'ai commencé par titiller un peu l'agent immobilier en lui demandant s'il y avait moyen de négocier. Au début, il a commencé par me dire qu'à 75 000 cela pourrait passer. Je refais une deuxième visite et lui repose la question, il pense que l'on peut encore baisser un peu et propose 72 000. Je lui propose, moi, 65 000 €.

-Florent : donc 7 000 en dessous de ce qu'il préconisait !

-Sylvain : je lui ai bien expliqué mon projet d'investissement destiné à la colocation, je sentais que j'avais un bon feeling et il ne l'a pas mal pris du tout, il a dit qu'il allait voir ce qu'il pouvait faire. Trois jours après il m'a rappelé en me disant qu'il n'avait pas obtenu ce que je demandais, mais 66 000. (Rire de Florent et Sylvain).

-Florent : tu as donc négocié 14 000 € ? C'est super !

-Sylvain : La formation est rentabilisée ! (rires de nouveau).

-Florent : oui, elle est même rentabilisée plusieurs fois ! Bravo, super négociation, 14 000 sur 80 000, c'est beaucoup ! Je pense, et nous le verrons à la fin sur les chiffres, mais je pense que ça peut faire

basculer du tout au tout ton investissement. Un investissement qui génère un vrai cash-flow positif.

Tu es donc parti sur cet appartement-là, l'estimation des travaux était de combien ?

-Sylvain : 33 000 € on a dû ensuite modifier le devis, mais c'était 33 000.

-Florent : l'appartement plus les travaux plus les frais de notaire tu es arrivé à une enveloppe globale de combien ?

-Sylvain : 105 000 €. 66 000 frais d'agence compris, 6 000 de notaire ce qui fait 72 000 plus 33 000 de travaux.

-Florent : ça, c'est le projet global, tu fais ton calcul de rentabilité en partant sur 4 chambres, et tu te dis que c'est rentable, que tu peux y aller ?

-Sylvain : en fait, j'avais calculé et regardé comme tout le monde le prix des colocations sur Rouen et comme je cherchais à maximiser la rentabilité, je regardais vraiment le prix haut et le prix bas en me disant que le prix haut je pouvais le mettre. J'ai tout de même fait une estimation des deux en me disant qu'au mieux, c'est ce que je pouvais avoir et au pire ce à quoi je pouvais m'attendre et savoir si je faisais toujours un cash-flow positif si je devais mettre le prix le plus bas. Il s'est avéré que même en mettant le prix le plus bas, le cash-flow restait positif.

-Florent : ensuite, la partie financement, comment ça s'est passé ?

-Sylvain : pour la partie financement, au début je suis passé par ma banque, je les avais déjà contactés plusieurs fois pour leur expliquer mon projet en cours, j'avais d'ailleurs déposé un dossier, ils étaient donc au courant. Ils ont accepté de me financer.

-Florent : tu es passé par ta banque, mais, quelle est ta situation, tu es employé ?

-Sylvain : je suis salarié, ingénieur dans le bâtiment, je travaille dans un grand groupe du CAC 40.

-Florent : je pense que la stabilité de ton emploi a joué en ta faveur. Tu as ton financement, les travaux commencent, tu n'es pas sur place, comment as-tu fait, tu es à combien de temps de ton appartement ?

-Sylvain : depuis chez moi, j'étais à 1 h ½, mais entre-temps j'ai déménagé chez mes parents, cela me permettait de faire des économies au cas où il se passerait quelque chose, on ne sait jamais, en plus ils ont une voiture et je pouvais emprunter leur voiture pour aller sur le chantier.

-Florent : C'est vrai que pour l'avancée du projet il vaut mieux se rendre disponible.

-Sylvain : la voiture c'est plus rapide aussi, je n'avais pas besoin d'aller jusqu'à la gare, repartir, etc... Il faut compter 1 h ½, c'est un petit peu long aller et retour. J'avais bloqué tous mes vendredis après-midi au niveau de mon travail, j'avais prévu que cela durerait un mois.

-Florent : un mois c'est le délai qu'ils t'avaient annoncé pour les travaux ?

-Sylvain : j'avais choisi l'artisan qui me proposait le délai le plus court, mais je ne me rendais pas compte, c'était trop court.

-Florent : oui, en effet ça me paraît court un mois !

-Sylvain : je lui avais demandé de mettre le délai sur le devis, on l'a énormément dépassé.

-Florent : les travaux ont duré combien de temps ?

-Sylvain : 3 mois !

-Florent : 3 mois c'est la moyenne pour un chantier de rénovation ! Après, il faut voir l'état d'avancement de la rénovation, mais c'est ce qu'il faut compter. Ensuite, tu fais quelques allers et retours chez IKEA pour meubler, tu es prêt pour la rentrée et comment ça se passe pour la mise en location, est-ce que tu fais appel à une agence, est-ce que tu gères toi-même ?

-Sylvain : dès le début, je n'avais pas pour objectif de le faire moi-même, c'était prévu dans ma rentabilité de le faire en gestion afin de me débarrasser au maximum de cette démarche, non pas parce que je n'aime pas ça, mais parce que j'avais envie de passer à d'autres projets et de me concentrer sur autre chose que de régler les problèmes des locataires. J'ai vu plusieurs agences, toutes ne sont pas spécialement ouvertes à la gestion des colocations, j'en ai tout de même trouvé deux, elles ont visité l'appartement, elles l'ont trouvé génial et pensaient que l'on allait trouver de suite des colocataires, ça m'a rassuré. J'ai choisi entre les deux celle qui avait le plus d'expérience au niveau des colocations.

-Florent : Aujourd'hui, tu récupères combien en loyers par moi ?

-Sylvain : aujourd'hui, je récupère, charges comprises, avec chambres, 1 380 €.

-Florent : d'accord, en retirant les charges, ça fait combien ?

-Sylvain : avec la foncière et autres, globalement, de mémoire, 200 ou 300 €.

-Florent : le cash-flow positif net après impôts et autres. Si je comprends bien, aujourd'hui tu es à 700 € de mensualités, pour 1 100 €, ça fait 400 € brut de cash-flow positif et 200 à la fin de l'année quand on déduit les impôts. Ça, bien sûr, c'est en plus du remboursement de ton appartement qui ne te coûte rien et en fait te rapporte un revenu supplémentaire.

-Sylvain : c'est ça !

-Florent : maintenant que tu as réussi ce beau premier projet, quelle est la prochaine étape pour toi ?

-Sylvain : eh bien, j'enchaîne sur un autre. La prochaine étape c'est soit, une nouvelle colocation, soit carrément un immeuble, j'ai vu qu'il y avait pas mal d'immeubles à voir, je préfère des petits immeubles, il me semble que plus gros c'est pour des investisseurs chevronnés.

-Florent : il faut voir ta capacité d'endettement, mais si tu as un bon profil et que tu as fait un beau projet comme celui-là, il y a quand même beaucoup de chances pour que les banques te suivent. Dans ma formation j'explique comment en acheter 4 d'un coup, mais, effectivement, un immeuble, ça marche aussi ! Mais pour ça, il faut avoir un bon profil or, si tu as un CDI dans ton entreprise, il ne devrait pas y avoir de problèmes. Peut-être un dernier mot pour les personnes qui hésiteraient à se lancer soit, dans la formation « le colocationneur » soit, dans un investissement quelconque, que pourrais-tu leur dire après cette première expérience ?

-Sylvain : concernant la formation, c'est une super formation spécialisée dans la colocation et c'est un réel avantage lorsqu'on veut faire ça, il y a absolument tout dedans, étape par étape de l'achat jusqu'aux travaux. Comme c'est très spécifique la colocation, si quelqu'un est intéressé, il faut qu'il sache comment ça se passe. Pour l'investissement, ce qui compte c'est la volonté, il faut vouloir vraiment s'en sortir et obtenir des revenus passifs. Tant qu'il y a la volonté, on avance !

-Florent : c'est ça parce qu'il y a toujours quelques barrières qui se présentent, mais il n'y a rien d'insurmontable ! Félicitations Sylvain et j'espère que nous aurons l'occasion de nous revoir pour tes prochains investissements.

Étude de cas N°2

Interview Étude de Cas de Sandrine

-Florent : Bonjour Sandrine et merci de nous accueillir chez toi, à côté de Montpellier, où sommes-nous ici ?

-Sandrine : à Montarnaud.

-Florent : Montarnaud d'accord. Sandrine est une colocationneuse comme moi. Avant que nous parlions de ton projet d'investissement, pourrais-tu nous dire ce qui, initialement, a fait que tu te sois inscrite à la formation « le colocationneur » ?

-Sandrine : Au départ, j'avais envie d'investir, mais pour ça, il me fallait trouver une formation afin de ne pas partir sans savoir où j'allais, d'autre part, je voulais assurer un complément de revenu et assurer ma retraite.

-Florent : à la fois un revenu immédiat et préparer la retraite. Tu t'es inscrite à la formation, mais il faut préciser que toutes les villes du sud sont relativement chères, Montpellier n'est pas une ville qui apparaît dans la liste où l'on peut favoriser l'investissement, cela ne

t'a pas arrêté, tu as tout de même regardé, peux-tu nous dire si tu as trouvé ton bonheur à Montpellier ?

-Sandrine : oui, assez rapidement je dirais puisque j'ai commencé la formation en janvier et j'ai acheté mon appartement au mois de mai.

-Florent : d'accord. Voudrais-tu nous décrire un peu cet appartement, sa superficie, etc...

-Sandrine : c'est un appartement de 78 m2, un T3.

-Florent : tu pouvais imaginer faire de la colocation dedans ?

-Sandrine : mon projet était de faire de la colocation dedans, et cela s'avère tout à fait possible à l'avenir.

-Florent : combien pourrais-tu faire de chambres actuellement si tu le mettais en colocation ?

-Sandrine : j'ai la possibilité de créer une troisième chambre.

-Florent : à quel prix était-il affiché cet appartement de 78 m2 ?

-Sandrine : à 69 000 €.

-Florent : ce qui n'est pas cher par rapport au prix du marché sur Montpellier !

-Sandrine : oui en effet. Je l'ai visité et là, l'agent immobilier m'a donné une info intéressante, à savoir que les vendeurs étaient surendettés ce qui nous a amenés à faire une première offre à 50 000 € qui n'est pas passée. Nous avons ensuite fait une offre à 60 000 € que le vendeur a acceptée assez rapidement.

-Florent : peux-tu nous dire l'autre spécificité de cet appartement ?

-Sandrine : il est vendu loué !

-Florent : tu avais un projet initial de colocation, mais tu te retrouves avec des locataires dedans, le travail est quasiment bouclé.

-Sandrine : Tout à fait.

-Florent : peux-tu nous dire comment s'est passé le financement de cet investissement, as-tu eu des problèmes, quelle est ta situation ?

-Sandrine : pour la partie financement, après avoir signé le compromis de vente, j'ai décidé d'aller voir deux ou trois banques auxquelles j'ai exposé mon projet d'autofinancement et de colocation également pour l'avenir et j'ai signé avec la banque qui me faisait la meilleure offre.

-Florent : tu te retrouves aujourd'hui avec une mensualité de combien ?

-Sandrine : 308 € par mois.

-Florent : 300 € par mois, et le loyer est de combien ?

-Sandrine : 750 €.

-Florent : tu as donc 450 € de cash-flow positif.

-Sandrine : oui !

-Florent : bon, sans commentaire ! De ce fait, tu n'as même pas fait de colocation puisque l'appartement est déjà loué. Alors, le jour où tu passeras en colocation, auras-tu des travaux à prévoir ?

-Sandrine : eh bien, l'appartement est conçu de telle manière qu'il y a déjà deux chambres d'un côté et une troisième qui peut se faire au fond, il y a juste à la fermer pour en faire une chambre avec une cloison coulissante par exemple. J'espère le louer 300 € la chambre ce qui ferait 900 € par mois.

-Florent : tu gagnerais encore 150 € par mois ce qui te ferait 600 € de cash-flow positif.

-Sandrine : absolument !

-Florent : je re précise que c'est à Montpellier ! Même dans les villes du sud c'est possible ! J'imagine que tu as dû être frustrée de ne pas pouvoir faire de la colocation dans ton premier projet, de ce fait, le travail a été arrêté très rapidement, qu'est-ce que tu as fait par la suite ?

-Sandrine : eh bien, j'ai continué à chercher !

-Florent : d'accord ! (Rires de Florent et Sandrine). Et alors ?

-Sandrine : j'ai trouvé un second appartement dans lequel je peux effectuer de la colocation.

-Florent : OK, mais, est-ce que ce deuxième appartement se situe toujours à Montpellier où bien est-ce définitivement impossible de trouver à Montpellier un bien pas trop cher ?

-Sandrine : toujours à Montpellier, la superficie de celui-ci est de 61 m², c'est un T3, je peux faire 3 chambres.

-Florent : à combien trouve-t-on un appartement de 60 m² à Montpellier ?

-Sandrine : il était à 125 000 € parce que c'est un beau quartier.

-Florent : j'imagine que là, lorsque tu as fait le calcul de la rentabilité, cela ne devait pas être évident !

-Sandrine : non, pas du tout ! Par la suite et toujours par l'intermédiaire de l'agent immobilier, j'ai appris que c'était un héritage, que c'était deux sœurs assez âgées, l'une était sur place et

l'autre aux États-Unis. Elles étaient pressées de le vendre parce que la loi fait que, s'il n'y a pas eu donation, l'on doit vendre rapidement.

-Florent : au moins pour payer les frais de succession !

-Sandrine : oui en effet. Juste après la visite je me suis aperçue qu'il y avait pas mal de travaux de rénovation à effectuer, j'y suis allée au culot, j'ai fait une offre à 60 000 €.

-Florent : 60 000 à la place de 125 000 €, en effet, il faut du culot, mais je pense que tu as suivi les conseils de la formation !

-Sandrine : tout à fait ! Cela n'a pas été refusé par le vendeur, c'est l'agence qui m'a dit que là, je poussais un peu trop loin la négociation, il pensait qu'à 80 000 cela passerait. J'ai fait une offre à 79 000 qui est passée.

-Florent : cela t'a fait gagner 45 000 € après négociation. Avec les négociations des deux appartements, je pense que tu as largement remboursé la formation !

-Sandrine : oui, tout à fait !

-Florent : finalement, 79 000 € pour un appartement de 60 m², cela va te faire combien de mensualités tout ça ?

-Sandrine : j'ai 450 € de mensualité pour un loyer estimé à 1 200 €.

-Florent : tu vas arriver à 750 € de cash-flow positif. Les deux appartements réunis, tu dois être à 1 200 € de cash-flow, sans oublier que pendant ce temps, ces deux appartements ils se remboursent. Tout ça, c'est bien beau, mais j' imagine qu'ensuite il va y avoir quelques impôts à payer dessus. Sur le deuxième appartement, est-ce qu'il y a une enveloppe travaux à prévoir ?

-Sandrine : oui, nous avons fait faire un devis, il faut compter 9 000 € de travaux sans les fournitures, car, nous comptons cette fois-ci le

meubler. Il y a des travaux de rénovation, refaire la peinture, poncer les volets, refaire une cuisine et créer la troisième chambre.

-Florent : pas d'énormes travaux en tout cas, tout ça pour 9 000 €, plus le matériel. Ça, c'est inclus dans le financement ou vous allez le financer en fonds propres.

-Sandrine : c'est inclus dans le financement. En fait, on a acheté l'appartement 79 000 € et nous allons faire une demande de crédit de 90 000 €. 11 000 € de plus

-Florent : dans les 750 € de cash-flow positif dont tu nous as parlé, étaient déjà intégrés les travaux ?

-Sandrine : oui.

-Florent : alors, c'est quoi la prochaine étape maintenant ?

-Sandrine : on se dirige actuellement vers l'achat d'un immeuble, avec un local commercial en bas et des appartements au-dessus, mais, sur Montpellier c'est très compliqué ! Ou, peut-être, continuer dans l'achat d'appartements et faire de la colocation.

-Florent : il semblerait que tu trouves des appartements intéressants comme ça, tu n'as donc pas lieu de t'arrêter.

Au final, tu as trouvé ça difficile ou pas ?

-Sandrine : honnêtement, je n'ai pas trouvé ça difficile, moi, j'étais complètement novice dans le milieu de l'immobilier.

-Florent : tu n'avais jamais fait de formation ?

-Sandrine : non, je n'ai suivi que ta formation et je voudrais dire que si l'on suit ta formation à la lettre, et qu'on l'applique à la lettre, rien n'est compliqué et tout est faisable !

-Florent : ce n'est pas moi qui le dis !

-Sandrine : franchement, je le pense sincèrement et en plus on sort de sa zone de confort et l'on acquiert un peu plus de confiance en soi. Ça aussi, ça aide !

-Florent : il y a des personnes qui regardent cette vidéo, au final, qu'est-ce que tu aurais à leur dire ?

-Sandrine : n'hésitez pas ! (Rires des deux). Franchement, comme je le disais tout à l'heure, si l'on suit à la lettre tout ce que tu expliques et qu'on l'applique, il n'y a aucune raison de ne pas y arriver. Moi la première, je ne suis pas quelqu'un qui fonce et pourtant, j'ai pu le faire.

-Florent : ce que je retiens dans ton témoignage, c'est que tu ne te sois pas démontée alors que Montpellier ne fait pas partie de la liste que je préconise, des villes les plus intéressantes au niveau des prix, mais, cela ne t'a pas empêché d'obtenir des cash-flows qui sont équivalents aux villes les plus rentables de France.

-Sandrine : il faut chercher, il faut être très actif et réactif, par contre, sur des villes comme Montpellier.

-Florent : comme quoi rien n'est impossible !

Merci Sandrine, j'espère que nous aurons l'occasion de nous revoir et cette fois pour un immeuble !

-Sandrine : je l'espère aussi.

Étude de cas N°3

Interview Etude de Cas de Mikael

-Florent : Nous visitons là une première chambre qui va faire environ 14 m², à côté de cette chambre, des toilettes, un placard qui va très certainement être cassé pour faire une belle salle de bains. Je te laisse Mikael faire la suite de la visite. Nous nous engageons dans un long couloir.

-Mikael : Donc ici la salle de bains

-Florent : tu as prévu une deuxième douche m'as-tu dit ?

-Mikael : oui. Ici une deuxième chambre de même superficie que l'autre. Chacune des chambres aura sa propre fenêtre et c'est bien sympa. Il est prévu un grand salon ouvert sur la cuisine qui est assez grande et qui est très lumineuse et avec une belle vue. On est très proche du centre-ville. Dans cette grande pièce à côté de la cuisine, j'ai prévu de faire 2 chambres également de même superficie que les précédentes avec chacune une fenêtre puisque cette grande pièce en possède 2.

Nous nous retrouvons pour la suite et dernière ligne droite et la fin des travaux de l'appartement de Mikaël.

-Mikaël : et le début des locations !

-Florent : tu nous fais revisiter l'appartement ?

-Mikaël : allons-y ! Ici par exemple, il n'y avait rien, nous avons tout refait de A à Z. Voilà une première chambre, à côté les w.c. qui ont été refaits du sol au plafond.

-Florent : tu as mis du parquet partout.

-Mikaël : oui. Voici la première douche avec la faïence qui monte jusqu'au plafond.

-Florent : ah, c'est très chouette !

-Mikaël : oui, on cherchait à lui donner un cachet supplémentaire ! Ce grand couloir avec au bout une seconde douche, une salle de bains plutôt, qui est grande et équipée d'une machine à laver, d'un sèche-serviettes. Très belle salle de bains, même chez moi je n'ai pas tout ça ! Deux autres chambres, elles sont toutes équipées d'un bureau, une commode, chaise et lit, lampadaire sympa un peu design et meuble de rangement. Toutes les chambres ont le même équipement. Elles font toutes entre 12 et 14 m². Le salon salle à manger tout équipé, canapé cuir, une cuisine tout équipée, lave-vaisselle, placards de rangement muraux.

-Florent : belle table, un grand frigo.

-Mikaël : je le voulais avec beaucoup de cachet, quelque chose qui impact les étudiants qui vont venir le visiter. Et voici la dernière chambre avec un cachet supplémentaire, c'est la cheminée et ça, c'est un atout.

-Florent : toutes les chambres sont très lumineuses, fenêtres partout, bien équipées avec armoire, bureau. Cuisine bien équipée, un beau salon.

-Mikaël : c'est ce que l'on cherchait, on voulait que les jeunes se sentent bien chez eux lorsqu'ils quittent la maison familiale et sont loin de leurs parents pour la première fois.

-Florent : c'est très chouette. Je te propose de nous asseoir et de faire une petite interview pour que tu nous expliques comment tu en es arrivé à ce résultat.

Nous venons de visiter l'appartement de Mikaël, maintenant, il va nous raconter l'histoire de cet investissement.

-Mikaël : le parcours !

-Florent : oui, le parcours d'un appartement tout pourri à ce magnifique appartement flambant neuf qui n'attend plus que ses locataires. Lorsque tu as visité cet appartement pourri, quel était ton objectif ? Tu voulais faire de la colocation, car tu avais suivi la formation ?

-Mikaël : effectivement, j'ai suivi la formation « le colocionneur », ce qui m'intéressait, de par mon parcours personnel déjà, ce qui m'intéressait, c'était l'investissement, car le mien me coûte de l'argent et celui-là, je voulais qu'il me rapporte de l'argent ! Même s'il ne me rapporte pas beaucoup, bien que.... et nous en parlerons tout à l'heure si tu le veux bien, car c'est quasiment un SMIC par mois actuellement, ce qui est déjà pas mal, mais le plus important pour moi était surtout le long terme. Pour moi, le bien immobilier, comme mes parents et grands-parents, c'est viser le long terme et essentiellement la liberté.

-Florent : te préparer une retraite, mettre en place quelque chose de stable, la liberté financière.

-Mikaël : oui, mais également, je ne voulais pas sortir d'argent.

-Florent : tu voulais que cela s'autofinance et voire même, que cela te rapporte de l'argent ?

-Mikaël : que cela s'autofinance, en bonne partie, c'est ce qui se passe, mais en plus, il me rapporte chaque mois. Nous en parlerons tout à l'heure. En tout cas un bon cash-flow positif.

-Florent : alors, au total, cet appartement fait quelle superficie ?

-Mikaël : 95 m2.

-Florent : initialement, tu projetais de faire combien de chambres dedans ?

-Mikaël : à la base il y en avait 2, nous en avons fait 4 au lieu de 2.

-Florent : il faut de l'imagination pour redistribuer l'espace judicieusement ! Peux-tu nous dire à quel prix était affiché cet appartement de 95 m2 ?

-Mikaël : il était à 58 000 €.

-Florent : 58 000 € pour 95 m2, c'est une super bonne affaire !

-Mikaël : surtout qu'il est en centre-ville.

-Florent : ah oui, là, on ne peut pas faire mieux, il est à 150 m de l'Hôtel de Ville ! Alors, 58 000 €, bien sûr tu as suivi la formation donc tu as appris tous les dossiers de négociation et j'imagine que tu ne t'es pas arrêté là et que tu as négocié ?

-Mikaël : bien évidemment. J'ai fait une offre à 42 000 €.

-Florent : 16 000 € en dessous du prix affiché et la réponse ?

-Mikaël : eh bien, ils ont refusé à 42 000.

-Florent : ceci dit, s'ils avaient accepté, cela aurait voulu dire que tu avais mal fait ton travail et que tu pouvais négocier plus.

-Mikaël : je l'ai obtenu à 48 000 €.

-Florent : tu as gagné 10 000 € uniquement sur la négociation alors que l'appartement en lui-même était déjà très peu cher et qu'il s'autofinçait déjà.

-Mikaël : c'est vrai, mais, cela coûte toujours plus que prévu avec les travaux, alors, plus on gratte avant mieux c'est.

-Florent : combien de temps as-tu négocié pour obtenir ces 10 000 € ?

-Mikaël : 3 ou 4 coups de fil.

-Florent : disons 10 minutes en comptant très large ?

-Mikaël : je n'ai pas compté, mais oui, 10 minutes $\frac{1}{4}$ d'heure en gros.

-Florent : tu as donc trouvé l'appartement, tu signes le compromis pour ce prix hallucinant de 48 000 €, 95 m² en plein centre-ville. Sans rentrer dans les détails des travaux, peux-tu nous dire quelle était l'enveloppe prévue initialement pour les travaux ?

-Mikaël : 41 000 € environ.

-Florent : 48 000 + 41 000 soit 89 000 € en tout, on va dire 90 000 €.

-Mikaël : c'est exact, j'ai emprunté 90 000 € à la banque.

-Florent : puisqu'on en est au financement, comment as-tu fait ? Peux-tu nous dire quelle est ta situation professionnelle et nous indiquer si cela a été facile d'obtenir ton financement ?

-Mikaël : eh bien, je suis autoentrepreneur, mais je n'avais pas 3 bilans parce que je viens de créer une nouvelle entreprise, ma situation, même si elle était bonne est un peu critique à la fois parce que je ne suis pas salarié avec de l'argent qui tombe tous les mois. Toutefois, je ne me suis pas posé de questions, j'y suis allé, j'ai vu une ou deux banques cela m'a permis de comparer, de voir comment je réagissais et comment ils réagissaient. Je suis d'abord allé voir un courtier, je ne suis pas allé voir ma banque personnelle, et professionnelle en même temps, je suis allé voir une autre banque. Cela m'a permis de m'entraîner. La première demande de crédit a été refusée.

-Florent : ce qui est hallucinant c'est qu'un courtier t'ait renvoyé vers une banque, le conseiller a trouvé ton projet intéressant et bien monté, avec un cash-flow positif or, derrière, c'est la décision du siège qui a refusé le prêt.

-Mikaël : c'est ça !

-Florent : je me souviens que tu étais un peu abattu.

-Mikaël : j'étais un peu dégoutté, mais à la fois pas démotivé pour autant, prêt de nouveau à avancer et j'ai décidé d'aller voir ma banque. Je me souviens que tu avais raconté une anecdote, ta banque t'avait prêté pour ton tout premier investissement.

-Florent : même parcours en effet, 2 banques m'avaient refusé et il est vrai que lorsqu'on est entrepreneur, comme nous, notre banque nous connaît, elle connaît l'historique du compte et si l'on est là depuis 15 ou 20 ans et qu'il n'y a jamais eu de problème elle nous fait confiance.

-Mikaël : il a fallu tout de même un peu négociier, mais ils m'ont obtenu très facilement mon crédit. Quand j'ai su que mon prêt était accepté, j'étais en croisière, j'ai reçu un coup de fil me disant que mon crédit était accepté. Alors là, champagne ! Pourtant, j'y croyais, mais avec un petit doute tout de même. Il ne me fallait surtout pas me planter sur ce premier investissement, car si je voulais en faire d'autres derrière, il me fallait assurer !

-Florent : le premier, c'est en effet le plus important !

-Mikaël : je voulais assurer mes arrières et c'est passé. Comme tu le disais, les banquiers connaissent la situation de leurs clients et c'est pourquoi ils ont accepté.

-Florent : pour résumer, cela a été un peu le parcours du combattant pour obtenir le financement et encore, pas trop, une fois que tu signes la vente, tu récupères les clés, tu lances les travaux et là, peux-tu nous dire comment se sont passés les travaux d'autant plus que tu n'étais pas sur place, comment as-tu fait pour piloter tout ça ?

-Mikaël : j'ai fait appel à quelqu'un qui regroupe les différents artisans et corps de métier, plâtrier, plaquiste, etc...

-Florent : combien de fois es-tu allé pour vérifier les travaux ?

-Mikaël : j'y suis allé une fois avant les travaux au moment de l'achat, une autre fois dans le premier mois des travaux, deux fois le mois suivant et une autre fois au tout début du troisième mois, là, je suis allé un peu plus souvent vers la fin des travaux. Un jour et demi par semaine. Au total une semaine.

-Florent : oui, sur la fin il y a la livraison du mobilier également.

-Mikaël : globalement, une bonne semaine.

-Florent : comment as-tu procédé pour les meubles, pour cela as-tu trouvé ton bonheur dans la formation ?

-Mikaël : ce que j'ai apprécié dans ta formation, c'est cette feuille Excel où tu disais ce qu'il fallait acheter. J'ai cliqué sur le lien tout bêtement et j'ai acheté table, j'ai cliqué pour les bureaux et pour le reste aussi. J'ai attendu l'emménagement pour acheter les plus gros meubles comme le canapé par exemple afin de voir l'aménagement. Tout ce que tu disais, je l'ai fait, j'ai cliqué sur les liens, j'ai appelé les fournisseurs et tout s'est très bien passé.

-Florent : j'ai maintenant tous les chiffres, je vais les passer en revue, le taux de rentabilité, le cash-flow, mais, on peut tout de même parler du cash-flow, ce sera assez rapide. À combien s'élève ta mensualité de crédit ?

-Mikaël : 480 €.

-Florent : 480 assurances comprises, et le loyer par chambre ?

-Mikaël : entre 300 et 320 €

-Florent : d'accord, oui, je t'ai conseillé 320, mais c'est à toi de voir avec l'agence ce que tu veux faire. Si tu pars sur 320 €, pour les 4 chambres, on arrive à 1 280 €, moins 480 € de mensualité, on arrive à 800€ de cash-flow positif. Cela veut dire que cet investissement en plus de s'autofinancer, c'est-à-dire que c'est l'argent des loyers qui va financer ton patrimoine immobilier et tu vas gagner en plus 800 € par mois sans les impôts, c'est plutôt pas mal comme opération !

-Mikaël : c'est surtout que je n'ai quasiment pas sorti d'argent.

-Florent : au final est-ce que cela t'a paru difficile, compliqué ?

-Mikaël : maintenant que tout est terminé et dans la phase où les locataires vont s'installer, franchement, j'aspire à un deuxième investissement. J'y ai pris goût. J'ai mis 4 ans avant d'investir dans un appartement, je me suis pris la tête psychologiquement en me disant : « ce n'est pas possible, ce n'est pas pour moi, mes parents ouvriers.... », et maintenant je veux investir dans un deuxième, alors

qu'au départ je m'étais dit que j'allais attendre que ça s'autofinance, etc...

-Florent : tu n'es pas le premier membre de la formation à me le dire, ils enchainent tout de suite avant même d'avoir terminé. Il est vrai qu'on a tendance à aller voir les petites annonces pour voir s'il y a d'autres opportunités.

-Mikaël : c'est déjà ce que j'ai commencé à faire !

-Florent : après avoir mené cet investissement à son terme, est-ce que tu penses que tu aurais pu le faire tout seul, que t'a apporté la formation « le colocationneur » ? Peux-tu nous faire un peu la séquence auto-promo?

-Mikaël : tout seul, je ne l'aurais pas fait, sans formation sans suivi par emails et le reste, je ne l'aurais pas fait, ou en tout cas pas aujourd'hui ! Je stressais tellement pour ce premier investissement, en plus, il n'est pas à côté de chez moi, je ne savais pas comment m'y prendre, je ne pense que je me serais lancé cette année. Maintenant, effectivement grâce à la formation et ce suivi très sérieux et ces emails, etc..

-Florent : sur la plateforme.

-Mikaël : oui, quand je dis par emails, c'est sur la plateforme par commentaires. Franchement, en regardant en arrière, je me dis que grâce à cette formation ce fut facile, mais tout seul....

-Florent : pour toi tu sens que cela a dégagé beaucoup de zones d'ombres en fait, beaucoup de peurs ?

-Mikaël : bien sûr ! Des peurs inutiles finalement.

-Florent : il est vrai que chaque fois que l'on passe une barrière on se demande pourquoi elle était là, alors, justement, pour les gens qui

nous regardent et qui ont des barrières, qu'aurais-tu à dire à ces personnes qui hésiteraient à foncer ?

-Mikaël : je leur dirais que si elles hésitent, le mieux est de se faire accompagner, c'est vraiment le seul conseil que j'aurais à partager aujourd'hui et le plus important finalement. Il est bien évident que si l'on n'hésite pas, on avance, mais si l'on hésite vraiment et que l'on a peur, il faut se faire accompagner. J'ai beaucoup aimé cette formation par ce que c'est étape par étape, à chaque étape tu fais ça, une autre étape, tu fais ça. Je sais actuellement que pour le deuxième, nous sommes sur autre chose en ce moment, et cela me paraît beaucoup plus simple.

-Florent : d'autant que tu as gagné sur la négociation, 10 000 € c'est bien.

-Mikaël : oui, investir quelques centaines d'euros et avoir 10 000 €...

-Florent : ça fait presque du 20 %, c'est énorme ! Après il faut lister les détails, ne pas passer à côté de choses importantes.

-Mikaël : oui, il y a ça, mais je peux te dire que je n'aurais jamais eu les presque 800 € de cash-flow positif par mois parce que je ne serais pas passé à l'action. Tu imagines, 800 € dans le contexte actuel ?

-Florent : c'est du revenu passif tout simplement. Même 500 € sans rien faire par mois, ça vaut la peine.

-Mikaël : c'est ce que se fait un jeune étudiant en bossant 20 h par semaine chez McDo.

-Florent : avec ce premier investissement-là, lorsque tu vas retourner voir les banques, et pas seulement la tienne, quand elles vont voir le premier investissement que tu as réalisé, elles vont, à mon avis, te recevoir différemment.

-Mikaël : c'est évident parce que l'on ne se positionne plus comme un débutant, mais comme un investisseur ; on est plus serein, plus confiant surtout avec un bon business-plan. Ça aussi, c'est le petit détail qui fait une des différences auprès de la banque. Avoir eu un dossier bien monté, avoir vu en amont avec l'agence les détails des locations, ça aide bien quand on va voir son banquier.

-Florent : oui, je sais que dans le téléchargement on a l'information. Mikaël, merci, bravo, super investissement, on va suivre ça de près, je pense que ça va partir comme des petits pains tes chambres. Surtout que c'est une grande ville où il y a pas mal d'écoles, il n'y a aucun souci par rapport à ça !

-Mikaël : j'ai appliqué la méthode, c'est tout ! Franchement, "foncez" !

-Florent : merci beaucoup Mikaël.

-Mikaël : merci à toi Florent.

Étude de cas N°4

Interview Étude de Cas de Ludovic

-Florent : Ludovic va nous expliquer comment il a investi. Où il a investi je pense qu'il ne nous le dira pas, parce que je crois qu'il ne veut pas le dévoiler afin d'éviter qu'il y ait trop d'investisseurs dans ce secteur. Tu es à Nantes Ludovic, peux-tu tout de même nous dire quelle distance cela représente pour toi cette ville-là, combien tu as payé ce bien, quelle en est sa superficie, quel était le projet initial ?

-Ludovic : le projet initial, c'était de pouvoir me dégager un salaire, quelque chose qui tournerait autour de 2 000 à 2 500 € de cash-flow, j'ai donc choisi une ville par rapport aux critères que tu indiquais dans la formation à savoir, une ville suffisamment grande avec des étudiants et un prix au m² qui soit abordable parce qu'à Nantes c'est assez cher et le critère important, c'était que je puisse m'y rendre que ce soit en voiture ou en train relativement rapidement, en moins d'une demie journée. Cette ville, je la rejoins en 3 heures.

-Florent : ta politique c'était de te dégager un salaire et aussi de préparer ta retraite ou pas du tout ?

-Ludovic : oui, bien évidemment, constituer un patrimoine, penser à mes enfants, leur transmettre quelque chose, car, à part l'habitation principale que je possède, je n'ai rien, je n'avais jamais acheté quoi que ce soit en investissement locatif. C'était réellement un premier projet et, pour répondre à ta question, c'est un projet assez conséquent pour démarrer puisque c'est un petit immeuble que j'ai acheté qui fait 323 m² sur 4 niveaux.

-Florent : d'accord, mais comment ça se passe, il y a un appartement par niveau ?

-Ludovic : moi, c'est ce que j'en ai fait, mais au départ il y avait 5 appartements, 2 au rez-de-chaussée puis 1 par niveau, comme il y a 4 niveaux cela faisait 5 appartements. Les 2 du bas, je les ai cassés j'en ai fait un grand et aujourd'hui il y a 4 appartements, un par niveau.

-Florent : combien de chambres par appartement ?

-Ludovic : après avoir fait les travaux, et l'on en reparlera peut-être tout à l'heure, il y a 4 chambres par niveau mis à part le dernier niveau qui possède des combles aménagés où il n'y a que 3 chambres. 15 chambres en tout.

-Florent : ça promet une belle rentabilité ! Nous en reparlerons tout à l'heure. Cet immeuble était affiché à combien au départ ?

-Ludovic : quand j'ai cherché sur internet, cet immeuble-là était affiché à 169 000 € frais d'agence inclus.

-Florent : tu l'as négocié à combien ?

-Ludovic : tu veux dire combien je l'ai proposé ou combien je l'ai payé ?

-Florent : les deux !

-Ludovic : j'ai fait une proposition à 122 500 €, il y avait pas mal de travaux, au final, nous avons arrêté le prix sur 150 000 € net vendeur + 4 000 de frais d'agence.

-Florent : ça reste rentable !

-Ludovic : ça reste rentable, car je m'étais fixé environ 140 000, 150 000, net vendeur, pour moi, c'était une bonne affaire. J'ai dépassé un petit peu puisqu'avec les frais d'agence on était à 154 000 €.

Dans la négociation, et ça, je ne le savais pas au démarrage, il y avait une police d'assurance à récupérer parce qu'au rez-de-chaussée il y avait eu un incendie et il y avait une police d'assurance de 7 400 € à récupérer.

-Florent : ça couvrait les frais d'agence.

-Ludovic : tout à fait.

-Florent : tu as donc signé le compromis, la promesse de vente. Tu nous as dit qu'il y avait des travaux, l'enveloppe s'élevait à combien, elle était importante ?

-Ludovic : au global on tourne autour de 200 000 € de travaux, plus cher que le prix de l'immeuble. Il y avait eu un incendie, cela a été vandalisé, les tuyaux de cuivre avaient disparu, le comble était malsain, il y avait de l'humidité, il y avait du gros œuvre.

-Florent : de toute façon il n'y a pas de secret, plus on s'attaque à un bien en mauvais état, plus on va avoir derrière un effet de rentabilité parce que l'on pourra obtenir un prix faible. 150 000 € pour un immeuble de 323 m2 dans lequel on peut faire 15 chambres, franchement, ce n'est rien du tout.

-Ludovic : ce n'est même pas le prix de mon appartement à Nantes.

-Florent : tu négocies donc, tu as cette enveloppe travaux, mais ensuite, sur la partie financement comment cela s'est-il passé ? Tu es entrepreneur ?

-Ludovic : je suis entrepreneur oui.

-Florent : tu as rencontré des difficultés par rapport à ça ?

-Ludovic : oui et non ! Au début je me suis rapproché d'un courtier parce que concernant ma banque personnelle, j'ai une banque professionnelle, par rapport à mon activité professionnelle. J'ai donc une banque professionnelle et une banque personnelle, Crédit Agricole et Crédit Mutuel. Au départ je pensais passer par ma banque personnelle, mais ils n'ont pas vraiment joué le jeu, je voulais changer et je suis allé voir un courtier pour avoir les conditions maximum, mais ce n'est pas passé parce que mon entreprise n'a que deux bilans et cela même en autoentreprise, 2 bilans, ça ne les intéresse pas, c'était un peu juste au niveau de ma rémunération comme je me déclare pour moitié en rémunération, et moitié en compte courant, eux, ils ne veulent rien savoir quant au compte courant, les nouvelles banques ne prennent en compte que la rémunération et de ce fait, c'était un peu juste. Je me suis alors rapproché de mes 2 banques et les deux m'ont donné leur accord, mais je suis parti sur la banque professionnelle. Ils connaissaient mieux mon historique.

-Florent : oui et ton business également.

-Ludovic : exactement, ils me connaissent.

-Florent : tu as fait tout financer ou il y a une partie que tu as financée en fonds propres ?

-Ludovic : j'ai tout fait financer. L'idée du projet, c'était aussi le challenge, tu le présentes dans ta formation et c'est ce qui m'a plu, faire tout financer, ne rien mettre de ma poche ! J'aurais pu parce que j'avais un petit peu d'argent de côté, d'ailleurs ils m'ont demandé. C'est ce qui n'avait pas trop plu chez le courtier où l'on demande de

payer au moins les frais de notaire. J'ai eu des conditions, au niveau de ma banque professionnelle, très intéressantes.

-Florent : c'est-à-dire ? Pour l'immeuble, les travaux, les frais de notaire, le mobilier aussi ?

-Ludovic : le mobilier aussi, ce qui n'était pas le cas sur ma banque personnelle. La banque professionnelle a bien voulu sur l'ensemble du projet meublé.

-Florent : quand tu as présenté ton projet en fait, tu as présenté un projet global pour faire de la colocation, meublé, pour valoriser les loyers et c'est comme ça que c'est passé !

-Ludovic : ils m'ont juste demandé de mobiliser un peu d'argent sur un compte durant un an ou deux, 5 000 €, ce qui n'était pas énorme par rapport au projet. Cet argent-là je peux le récupérer quand je veux.

-Florent : tu as donc le financement, mais, sur un projet où il y a autant de travaux, c'est peut-être là que ça commence à se corser, comment cela s'est passé, comment as-tu fait d'autant plus que tu n'étais pas sur place ?

-Ludovic : en effet, je n'étais pas sur place, il m'a donc fallu trouver des gens sur place qui puissent piloter les travaux pour moi. En plus je n'y connais rien, je ne suis pas bricoleur du tout ! J'ai fait plusieurs devis au démarrage pour évaluer les travaux, je me suis rapproché d'un courtier en travaux, d'un maître d'œuvre. J'ai fait des devis qui variaient du simple au double selon les prestataires, c'est pourquoi j'ai décidé de m'adresser à un courtier en travaux. Ce n'est pas son métier de piloter les travaux par contre, il connaît bien les artisans, c'est lui qui les sélectionne à des prix intéressants parce que j'avais bien négocié ça aussi au démarrage. Il est censé faire des réunions de chantier régulièrement, passer et piloter pour nous même si ce n'est pas son métier. C'est un juste milieu entre prix et prestations et lui

propose, comme un service, de piloter même si ce n'est pas son métier.

-Florent : c'est un peu le bonus de la prestation. De ce fait, étant à distance ça te facilitait la tâche.

-Ludovic : tout à fait, c'était mon intermédiaire, il me tenait au courant régulièrement de ce qu'il se passait, il m'envoyait des photos et une fois par mois je venais faire le point, je me suis déplacé 5 fois en tout où je venais 2 jours de suite. Je prenais l'avion le matin et je revenais le lendemain soir, ce qui me permettait de prendre quelques rendez-vous et vérifier l'état et le déroulement des travaux.

-Florent : 5 fois c'est raisonnable ! Les travaux sont terminés, il y a eu un peu de retard ou pas ?

-Ludovic : il y a toujours un peu de retard, il y avait 4 appartements à faire, ils avaient 3 mois pour le faire, cela a démarré début mai, avec les ponts, ça a retardé, en plus l'électricité n'est pas arrivée tout de suite, ils ont galéré, ce fut un peu compliqué, il n'y avait plus d'électricité dans l'immeuble qui était désaffecté, plus personne depuis 2 ans. Nous avons formalisé ça par écrit, le délai de 3 mois, il y a eu un peu de retard, environ une semaine ou 10 jours au mois d'août, mais c'est resté très cohérent.

-Florent : 3 mois ½ pour faire 5 appartements !

-Ludovic : ils ont fait du bon boulot ! Bon, après il y a de petites choses à redire, mais sur l'ensemble c'était très correct !

-Florent : ce n'est jamais parfait. Au final, on arrive au mois d'août avec tes chambres qui sont meublées, tu peux donc commencer à louer, aujourd'hui tu es à combien de chambres louées ?

-Ludovic : aujourd'hui, j'en ai 13 de louées.

-Florent : 13 sur 15, pas mal !

-Ludovic : 13 sur 15 et une qui ne devrait pas tarder. Je suis dans mon timing. L'idée c'était de lancer, d'avoir les premiers qui arrivent et maintenant, je commence à respirer parce que le projet est abouti !

-Florent : d'accord tu as rempli, la question que l'on pourrait se poser c'est de savoir si tu ne vas pas sortir de l'argent de ta poche ? À combien s'élève ton crédit aujourd'hui ?

-Ludovic : j'avais négocié avec mon banquier dans les critères de démarrage, un crédit différé, il n'y avait pas que le taux, il y avait aussi ce critère-là, car, je ne savais pas trop où je mettais les pieds, premier investissement, 15 chambres, je me suis laissé une marge de sécurité, j'avais négocié un différé d'un an où la mensualité était très faible, de l'ordre de 680 €, ça permettait, au cas où les travaux auraient été plus longs ou que je ne trouve pas de locataires, une marge de sécurité.

-Florent : tu paies donc 680 € et en face de ça tu as combien de loyers?

-Ludovic : 300 € en moyenne par chambre, au total, cela fait 3 900 €.

-Florent : 3 900, en retirant les 700 de mensualité cela fait 3 200 € de cash-flow positif par mois, ça, c'est par ce que tu as le biais du différé, lorsque tu ne l'auras plus ?

-Ludovic : après, en vitesse de croisière, j'ai un prêt sur 19 ans, cela me fera à peu près 2 070 € de remboursement mensuel.

-Florent : du coup ça te fait un cash-flow de 1 830 €.

-Ludovic : j'aurai pour mes 15 chambres à 300 € en moyenne par chambres, soit 4 500 €, moins les 2 070 € de remboursement, on arrive à 2 430 € environ, ce qui était mon objectif au départ de 2 400 € de cash-flow mensuel.

-Florent : pour mémoire, c'est son premier projet ! (Rires de Florent et Ludovic). C'est un premier investissement.

-Ludovic : c'était le but, taper fort, quitte à y passer du temps à chercher, rénover et autres, autant frapper fort !

-Florent : tu voulais t'impliquer dans ce projet-là, mais tu souhaitais que directement ce soit un salaire.

-Ludovic : oui, un salaire, mais aussi quelque chose qui change la vie ! Avoir 500 ou 600 € c'était déjà bien, mais c'est vrai qu'un salaire complet, on envisage les choses différemment au niveau familial et personnel aussi, c'est autre chose.

-Florent : la gestion nous n'en avons pas parlé, mais j'imagine qu'étant loin, ce n'est pas toi qui gères.

-Ludovic : c'est une agence sur place qui gère tout.

-Florent : qui gère les loyers, qui te reverse tout, de ce fait, tu n'as aucun contact avec les locataires.

-Ludovic : j'ai touché mes premiers loyers qu'ils m'ont versés sur le mois de septembre. L'idée c'était de déléguer ça afin de ne rien avoir à faire, parce que je suis loin ; alors au début ça demande des déplacements pour voir ce qu'il se passe, on a la responsabilité que cela fonctionne, on ne peut pas tout déléguer au démarrage, mais après ça va.

-Florent : une fois que c'est en route, tu ne t'occupes plus de rien !

-Ludovic : absolument ! Il faut bien sélectionner son équipe afin qu'ils puissent gérer convenablement ça ; le prestataire des travaux au démarrage, je l'ai écarté et aujourd'hui c'est l'agence qui gère tout ce qu'il y a à gérer !

-Florent : Après avoir fait ce parcours, tu vas avoir 2 400 € sur le long terme, voire même, à vie dans l'absolu, as-tu trouvé ça difficile ?

-Ludovic : pas vraiment. Lorsqu'on part de ce principe-là, il n'y a rien de compliqué, il faut juste procéder étape par étape et c'est là que ta formation est bien faite, car on a une ligne directrice à laquelle on peut se référer et avancer étape par étape. C'est ce qu'il m'avait manqué pour me lancer.

-Florent : tu veux dire que tu avais ce projet avant la formation ?

-Ludovic : oui cela faisait un moment que je voulais acheter quelque chose, je voulais acheter ma résidence principale or, du point de vue de l'investissement, ce n'était pas forcément une bonne idée. J'ai appris aussi avec ta vidéo, les livres que j'ai lus sur le sujet, mais ce n'était qu'un petit vernis, j'avais fait une formation plus généraliste que la tienne, je savais qu'il y avait des stratégies immobilières à haut rendement, la tienne en faisait partie au niveau colocation et lorsque j'ai vu la présentation de ta formation, j'ai su que c'était le moment d'y aller, il y a un moment où il faut se lancer ! C'est bien beau d'étudier, mais à un moment il faut y aller. Par contre, si j'ai un conseil à donner, il ne faut pas se lancer comme ça sans savoir où l'on va.

-Florent : il y a tout de même pas mal de petits détails qui, si l'on passe à côté, on peut faire des erreurs qui coûtent très cher, c'est ça le sujet de l'immobilier en fait !

-Ludovic : il suffit de se tromper, on peut le payer cher et comme tu le dis, à chaque étape il y a des petites erreurs à ne pas faire, car elles peuvent faire perdre des milliers d'euros, du temps, rater un démarrage de projet ou la rentrée scolaire des étudiants, et ça, on ne peut pas se le permettre !

-Florent : après avoir suivi la formation, penses-tu que tu aurais pu le faire sans elle ?

-Ludovic : peut-être, mais je pense que je ne l'aurais pas fait aussi bien ! C'est facile de dire ça après, mais quoi qu'il en soit, cette formation te donne une sécurité, une confiance et de la sérénité.

-Florent : selon toi, avoir le chemin tracé devant toi t'a permis de ne pas avoir à stresser sur les erreurs potentielles.

-Ludovic : tout à fait ! De plus, j'aurais peut-être perdu de l'argent sur la négociation parce que tu donnes des astuces qui sont vraiment intéressantes. Même sur la redistribution des pièces parce qu'en fait on a éclaté tous les étages, on a cassé tous les murs, il y a des choses auxquelles je n'aurais pas pensé au démarrage, pour le confort des locataires notamment. Franchement, j'ai bien fait de faire la formation avant !

-Florent : Ludovic, je trouve ça génial ! Tu as fait un beau projet, je te trouvais super ambitieux au départ, mais finalement lorsqu'on se donne les moyens et qu'on réalise ses ambitions, c'est génial le résultat !

-Ludovic : le résultat est génial, je ne regrette rien et ça donne des envies pour d'autres projets. Le banquier voit que cela fonctionne, il est même étonné de la rentabilité. Il me l'a dit d'ailleurs. Il est vrai qu'ils ont leur vision de la ville, mais à Nantes quoi !

-Florent : ils sont confrontés aux petits investisseurs qui ont investi dans des petits studios qui arrivent tout juste à s'auto financer.

-Ludovic : ils ne sont pas forcément investisseurs d'ailleurs, ils n'ont pas cette casquette. Eux, les banquiers, ils font des prêts, mais ils ne savent pas vraiment à qui ils ont à faire, il faut les rassurer, il faut défendre le projet au départ pour obtenir le prêt et sur des rentabilités comme celle-là, ça les étonne. Mais, c'est faisable et de ce fait, ils sont plus enclins à prêter de l'argent pour d'autres projets.

-Florent : tes prochaines étapes à toi, c'est d'acheter un autre immeuble ou de temporiser un peu ?

-Ludovic : pas nécessairement ; peut-être si l'occasion se présente, peut-être des appartements à la location, d'autres stratégies locatives comme du saisonnier. Il y a plein de choses qui mûrissent, je ne sais

pas si ce sera dans la ville où j'ai investi ou à Nantes. Il faut trouver les bons créneaux pour que ce soit rentable. Mais c'est vrai qu'une fois qu'on a goûté à ça, on a envie de continuer !

-Florent : on a bien compris que si tu fais un projet, il faut que ce soit rentable et que ça rapporte au moins un salaire, c'est bien ça ? Donc à chaque projet immobilier, un nouveau salaire !

-Ludovic : minimum !

-Florent : merci Ludovic pour ce partage-là et encore bravo pour ce projet que tu as mené, car, en un projet tu as fait ce que moi j'ai fait en 5 projets, c'est énorme !

-Ludovic : c'était un peu l'idée, quand j'ai vu tes réalisations je me suis dit que tant qu'à faire autant le faire en une seule fois et taper haut !

-Florent : première étape un appartement, deuxième étape un deuxième, puis cinq, pourquoi ne pas faire tout d'un coup !

-Ludovic : comme tu expliquais que ça t'avait pris du temps, un an $\frac{1}{2}$ ou 2 ans je me suis dit autant le faire en une fois et gagner du temps.

-Florent : eh bien voilà, il y a plus qu'à !

Conclusion 2ème partie

Cette stratégie est valable partout en France

Je viens de vous partager 4 retours d'expériences de débutants qui ont appliqué le plus simplement du monde la stratégie du « Colocationneur ».

Avec les études de cas de Sylvain, Mickael, Sandrine et Ludovic vous avez pu vous rendre compte que vous pouviez obtenir les mêmes résultats quelle que soit votre situation :

- Même si vous habitez dans une région où le prix de l'immobilier est élevé comme Sandrine qui a investi à Montpellier,
- Et si vous ne trouvez pas une bonne affaire près de chez vous, vous aurez tout loisir d'investir dans une ville à forte rentabilité comme l'ont fait Mickael et Ludovic,
- Et si votre situation financière semble compliquée pour obtenir un financement comme Mickael ou Sandrine, vous avez vu qu'avec de la persévérance, vous finirez par trouver un banquier pour vous faire confiance !

Que ce soit Sylvain, Sandrine, Mickael ou Ludovic... Tous étaient débutants et n'y connaissaient strictement rien à l'immobilier à très haut rendement il y a encore quelques mois en arrière...

Ces 4 apprentis colocationneurs ne sont pas des cas isolés... J'en ai encore 10 autres à vous faire découvrir...

Il y a Lorraine qui habite en région parisienne et qui a investi à l'Est de la France... Elle a obtenu 650€ de cash flow + !

Florian a investi à Marseille, dans le sud !!! Il a obtenu 1070€ de cash flow + !

Cédric qui habite à Nantes a investi à Angers... Il a obtenu 620€ de cash flow + !

Yann a investi dans sa ville dans la région Rhone Alpes Auvergne... Il a obtenu 640€ de cash flow + !

Virginie qui habite à Argenteuil a investi à ¼ d'heure de chez elle, en région parisienne !!! Elle a obtenu 1090€ de cash flow + !

Jules qui habite à Chatillon a investi au Mans... Il a obtenu 1080€ de cash flow + !

Françoise qui habite à Bordeaux a investi à Limoges... Elle a obtenu 1140€ de cash flow + !

Valery a investi dans sa ville dans l'Est de la France... Il a obtenu 800€ de cash flow + !

Ali et Catherine ont également investi dans leur ville de l'Est de la France... Ils ont obtenu 1620€ de cash flow + !

Enfin Catherine qui habite en région parisienne a investi à Tours... Elle a obtenu 1800€ de cash flow + brut !

Et il en existe des dizaines d'autres que je n'ai pas encore eu l'occasion de rencontrer par manque de temps mais qui ont obtenu les mêmes résultats en appliquant ma méthode !

Tous ces exemples sont la preuve que vous aussi vous pouvez obtenir les mêmes résultats et devenir libre financièrement pour vivre la vie de vos rêves...

Pour Voyager, passer plus du temps avec votre famille et vos enfants, et vivre pleinement vos passions !!!

VOUS POUVEZ CONSULTER LES INTERVIEWS VIDEOS DE CES 14 ETDUES DE CAS SUR CETTE PAGE :

http://colocationneur.fr/etudes_de_cas

Conclusion générale

Libre financièrement en l'espace de 2 ans seulement

J'espère que ce livre vous aura permis de toucher du doigt qu'il était possible de devenir libre financièrement avec l'immobilier en l'espace de 2 ans seulement.

Si vous avez une capacité d'emprunt, le chemin sera plus paisible et plus confortable, car les financements vous permettront d'accéder à des investissements rentables avec des stratégies assez simples comme celle de la colocation. Le gros avantage aussi c'est que vous allez pouvoir démarrer la construction d'un patrimoine dès la première année.

Si vous n'avez pas de capacité d'emprunt, votre apprentissage se concentrera davantage sur l'exploitation d'un bien en location courte durée plutôt que sur l'acquisition d'un bien. C'est un autre savoir à intégrer, mais au final, vous aurez pu vous rendre compte, avec mon étude de cas, que les revenus générés de cette façon peuvent être très conséquents. Et c'est avec ces revenus générés par l'activité de la sous-location que vous pourrez aller voir votre banquier pour lui montrer la stabilité de votre activité et ainsi votre capacité d'emprunt pour, à votre tour, vous développer un patrimoine immobilier.

Toutes les stratégies que je vous ai présentées sont d'une redoutable efficacité !

Avec ces stratégies, de mon côté je génère à ce jour 9.300 € de revenu net par mois. Et cela en l'espace de 3 ans et demi seulement !!! Et comme je vous le disais en introduction, aujourd'hui, je vis paisiblement à l'île Maurice donc vous pouvez être sûr que cette activité ne repose pas sur mes épaules. Au contraire, je n'y suis quasiment pas impliqué. Je ne fais que suivre une fois de temps en temps le chiffre d'affaires pour m'assurer que tout va bien. Et s'il y a le moindre problème, mon assistante m'en avertit !

Maintenant, c'est à votre tour !

C'est à votre tour de profiter de la vie et de devenir totalement libre financièrement !!!

Si vous n'aspirez pas forcément à vous expatrier à l'autre bout du monde comme je l'ai fait, peut-être seriez-vous tenté de profiter de votre liberté financière pour faire le tour du monde. On pourrait imaginer plus simplement aussi de rester tranquillement en France et de se faire plaisir en partant en vacances 15 semaines par an. Ce sera à vous de voir ce que vous ferez de votre temps libre quand vous serez libre financièrement !

Ce que j'aime avec la liberté financière, c'est qu'elle permet de voir la vie avec un œil différent. Quand on doit travailler chaque mois pour faire rentrer de l'argent, on reste enfermé dans la routine et la nécessité de gagner de l'argent. Du coup on oublie nos rêves et nos aspirations profondes !

Quand on est libre financièrement, la question de la nécessité de gagner de l'argent disparaît puisque l'argent rentre tout seul et qu'il en rentre plus que ce qu'on a l'habitude de dépenser. Du coup, la vie change du tout au tout ! Au lieu de faire un travail qui ne nous plaît pas, on passe son temps à vivre la vie de nos rêves.

À titre d'exemple, sur les derniers mois qui viennent de s'écouler, j'ai fait 2 stages de 21 jours pour me ressourcer à la montagne. Je suis parti une semaine en vacances avec ma famille dans les îles Canaries à Fuerteventura. J'ai invité un ami à partager une croisière d'une semaine en méditerranée. Je suis partie 4 weekends en famille dans des villages vacances comme Center Parc. Nous avons multiplié les weekends aux 4 coins de l'île Maurice. Je me suis offert 2 stages d'une semaine pour explorer les mystères du chamanisme. Je me suis consacré à 100% à mes enfants pendant toutes les vacances d'été. J'ai expérimenté la chute libre en soufflerie et un vol en montgolfière. Et tout au long de l'année, je suis allé régulièrement jouer au golf et faire du karting.

C'est simple quand on me demande quel est mon métier je réponds que c'est « jouir de la vie » !

Alors, je vous le demande : « est-ce que vous aimeriez-vous aussi passer votre temps à jouir de la vie !? »

Si c'est le cas, alors l'immobilier vous offre aujourd'hui une super opportunité d'accéder à cette vie de rêve.

Pour profiter de tous les bénéfices de l'investissement dans l'immobilier, vous avez deux options.

La première consiste à vous lancer tout seul et à apprendre sur le tas. Il est certain que vous allez économiser le prix d'une formation, mais le risque c'est aussi que vous fassiez des erreurs qui vous coûtent très cher.

Par exemple, sur mon 1er investissement j'ai fait une erreur qui m'a coûté 6 000 €, car je me suis retrouvé à financer moi-même les frais de notaire. Erreur que je ne reproduirais plus aujourd'hui !

Vous avez donc le choix de mener à bien vous-même le plan d'action que je vous ai partagé dans cet ouvrage.

Vous avez également le choix de vous former pour mettre toutes les chances de votre côté pour réussir ce projet et avancer sereinement dans cette aventure.

Vous former, c'est également la garantie de réduire le risque et de réduire les coûts à chacune des étapes d'un investissement.

Si vous souhaitez profiter de mes conseils, je propose 2 formations complètes dans l'investissement immobilier.

La 1^{ère} s'appelle le Colocationneur et n'est accessible qu'une seule fois par an (en générale sur fin novembre début décembre). Cette formation s'adresse aux personnes qui ont une capacité d'emprunt qui leur permettra d'avancer sereinement sur le chemin de la liberté financière.

Pour plus de renseignements... Rdv sur le lien ci-dessous :

http://colocationneur.fr/plus_d-infos_COLOC

La 2^{ème} s'appelle « Mini Budget Maxi Profit ». Cette formation présente, quant à elle, des stratégies qui nécessitent très peu de budgets (voire aucun budget comme la sous-location), mais qui génèrent de très fortes rentabilités.

Pour plus de renseignements... Rdv sur le lien ci-dessous :

http://colocationneur.fr/plus_d-infos_MBMP

Sur ces 2 formations je réponds personnellement à toutes les questions qui me sont soumises dans un délai de 24 h ouvrées, ce qui vous garanti de ne jamais être bloqué ou dans le doute par rapport à votre projet d'investissement.

Si vous rejoignez une de ces formations, je serai heureux de vous accompagner sur le chemin de la liberté financière et qui sait, peut-

être que d'ici quelques mois nous aurons l'occasion de manger une bonne langouste (mon plat préféré) au bord d'une plage Mauricienne...